LUNES 3 DE FEBRERO DEL 2025

Año 34, N° 9437
Precio: S/4.00
Vía aérea: S/4.50

GESTIÓN

El diario de economía y negocios del Perú



gestion.pe



P. 2 Y 4 SEGÚN PROYECCIONES DEL GOBIERNO Y ACTORES DEL FACTORING

Financiamiento a mypes con facturas crecerá a S/ 56,000 millones este año

Produce estima que el mercado de factoring aumentará 30% por dinamismo del comercio, manufactura y servicios.

Agilizarán iniciativa para que entidades estatales paguen facturas negociables de proveedores, e impulsarán este instrumento en regiones desde el segundo trimestre.

ENTREVISTA

"Buscamos elevar la capacidad de procesamiento" P. 8

Gustavo Delgado-Aparicio
CEO de Pesquera Diamante

PARA EVITAR EVASIÓN DE IMPUESTOS

Sunat pone bajo el radar a las "compras hormiga" en Temu o Aliexpress P. 13



ENTREVISTA

"Empresas ya alistan reservas para afrontar el 2026" P. 18-19



JUAN CARLOS GARCÍA VIZCAÍNO
Gerente general de BanBif

HISTORIAS EMPRESARIALES

La ruta de Michel Vega: De vender azúcar a crear un holding mayorista

Grupo Vega cuenta con más de 60 locales en Lima y planea su expansión fuera de la capital, además de abrir una planta embotelladora. P. 24



Negocios puerta a calle han perdido S/ 456,000 diarios por inseguridad P. 16-17





EN ESTE AÑO, SEGÚN GOBIERNO Y ACTORES DEL FACTORING QUE DEBATIERON EN "DIÁLOGOS"

Financiamiento a mypes con facturas crecerá a S/ 56,000 millones

Produce estima que el mercado de factoring aumentará 30% este 2025 por dinamismo del comercio, manufactura y servicios. Gobierno agilizará iniciativa para que entidades estatales paguen facturas negociables de proveedores, e impulsará el producto en regiones desde el segundo trimestre.

JESSICA VICENTE

Propuestas. Representantes de sectores público y privado debatieron en "Diálogos" sobre cómo lograr que más mypes usen el factoring.

GUILLERMO WESTREICHER H.
guillermo.westreicher@diariogestion.com.pe

El factoring es una herramienta que permite que empresas, especialmente micro, pequeñas y medianas, con cuentas por cobrar, puedan acceder a liquidez inmediata. A cambio, venden sus facturas a un banco o a una empresa especializada que asume el riesgo de impago. En "Diálogos", un espacio promovido por Gestión, cinco representantes del mercado debatieron sobre los principales retos para profundizar el alcance de este instrumento.

Además, los líderes convocados brindaron sus proyecciones para este año.

"Nosotros consideramos que (el mercado de factoring) va a crecer por encima del 30% este año por la consolidación (del crecimiento económico) que se va a dar en el país", señaló César Quispe, viceministro de Mype e Industria de Produce.

Dicha expectativa se basa en las estimaciones para la economía peruana, que se expandiría a una tasa de 3% en este 2025. El impulso vendría principalmente de los sectores de servicios, manufactura y comercio, en los que se concentra la negociación de facturas, explicó Quispe.

Considerando las proyecciones de Produce, en el 2025 se podrían negociar unos S/ 56,000 millones en factoring. En el 2024 el mercado cerró en S/ 43,000 millones, un 13% más que en el año previo, según Cavali. Sin embargo, en los años anteriores se reportaron tasas mayores al 25%.

"Si nos remitimos un poco a la historia, hemos tenido (en facturas negociables) porcentajes de incremento importantes. Coincido con el viceministro y ojalá que (el crecimiento) vaya a más del 30%", manifestó Víctor Sánchez, gerente general de Cavali.

Retos

Ricardo Gallo, presidente de la Asociación Peruana de Factoring (Apefac), enfatizó que uno de los principales retos es incorporar a las instituciones estatales como pagadoras de las facturas negociables que presentan los proveedores.

"Necesitamos que cambien las normas de tal manera que un burócrata, hablando desde el buen sentido de la palabra, no tenga miedo a que la Contraloría después le observe porque en vez de pagarle al proveedor le está pagando una empresa de factoring", dijo Gallo.

Otra forma en la que puede ampliarse la participación del Estado en el mercado del factoring es con la entrada del Banco de la Nación como financiador, es decir, que compre las facturas de las mypes que buscan liquidez.



Al respecto, el viceministro Quispe comentó: "Se está conversando con el Banco de la Nación, y (esta entidad) también ha manifestado el interés de poder intermediar".

Antonio Castillo, gerente general de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), indicó que existe una ley por implementar que incorpora a las órdenes de compra del Estado como parte del sistema de facturas negociables.

"Las órdenes de compra creo que van a ser mucho más importantes para las mypes que las facturas. Hay una ley (sobre estas órdenes), falta reglamentación, pero requerimos implementar sistemas", refirió el viceministro.

Castillo comentó que existe, además, otra ley que faculta al Banco de la Nación a cumplir y financiar el factoring a los usuarios. "Eso es muy importante porque el Estado compra cerca de S/ 70,000 millones (a sus proveedores)", enfatizó.

"Nosotros, como banco, respondemos a los ahorros de nuestros clientes, de la gente. Entonces, ir a tomar facturas del Estado con el riesgo de que no se paguen en su momento podría repercutirnos, ¿no? Pero obviamente estamos abiertos a escuchar. Si abres al Estado, vas a duplicar o más que duplicar el mercado", destacó Guadalupe Meléndez, representante de la Asociación de Bancos (Asbanc).

Sanciones

El viceministro Quispe anunció que desde este año podría comenzar a sancionarse las malas prácticas en el mercado de factoring. Particularmente, se refirió a la nego-

Continúa en la página 4

REPORTAJE PUBLICITARIO





Un programa que **impulsa** y **apoya** el emprendimiento

La iniciativa de Repsol, con una inversión inicial de 15 millones de soles, busca transformar el futuro de las comunidades del norte de Lima.

Con 30 años de operaciones en el Perú y un firme compromiso con el país, Repsol decidió apoyar a los emprendedores a través de la creación de Impulsared. Hoy en día, existen 32 nuevas empresas en Ventanilla, Ancón, Santa Rosa, Aucallama y Chanchay, lo que ha transformado la vida de cientos de familias.

La iniciativa de Repsol espera llegar a la meta de 45 empresas formadas para mayo. Los participantes son grupos seleccionados de toda la comunidad, priorizando la participación mujeres, adultos mayores, jóvenes y grupos vulnerables. El 70% de beneficiarios del programa Impulsared son mujeres.

TRANSFORMANDO EL FUTURO

El objetivo de Impulsared es generar nuevas oportunidades que transformen el futuro de las cinco comunidades y cambiar la vida de sus emprendedores. Así le sucedió a un grupo de adultos mayores que formó el restaurante Sabrozón Norteño, encontrando una oportunidad de tener algo propio a su edad, los productores de los turrones favoritos de Ventanilla, la panadería La Tribu del Pan, o a los once ganaderos de Suyay que ingresaron al programa tras sufrir una estafa masiva que casi los deja en la quiebra.

Gracias a las alianzas establecidas, son más de 250 los emprendedores que han visto fortalecidos sus conocimientos y ya formaron o están en proceso de formar sus propias empresas. La meta es que los beneficios de Impulsared impacten a 9,500 mil personas para el primer semestre del 2025. •







RETANDO LAS ESTADÍSTICAS

En el Perú, 8 de cada 10 emprendimientos no logran mantenerse en el tiempo, por ello, Impulsared ofrece:

- Capacitación técnica
- Formación empresarial
- Asistencia para la formalización
- Fondos no retornables (capital semilla)
- Acompañamiento durante los doce primeros meses



"Las empresas, como actores de la sociedad, debemos brindar las oportunidades para que todos los peruanos puedan alcanzar el bienestar".

•• LUIS VÁSQUEZ MADUEÑO
DIRECTOR DE COMUNICACIÓN Y RELACIONES INSTITUCIONALES DE REPSOL

70% DE BENEFICIARIOS DEL PROGRAMA **SON MUJERES**

ALIADOS

Vásquez Madueño destaca el modelo colaborativo de Impulsared, que reúne a diversos actores para potenciar el impacto del programa. "Repsol cuenta con aliados clave como AKUAIPA, Banco de Alimentos Perú, UTEC, ESAN, Ccori Cocina Óptima y la Fundación Pachacútec entre otros, con quienes trabajamos para fortalecer el impacto en Lima Norte", señala.

Con su enfoque en sostenibilidad y economía circular, Repsol busca generar un impacto duradero que transforme las oportunidades y el futuro de los pobladores de Ventanilla, Ancón, Santa Rosa, Aucallama y Chancay.

DIÁLOGOS

Viene de la página 2

ciación de facturas por bienes o servicios que nunca se prestaron o de facturas que ya fueron canceladas.

"Estamos trabajando en una modificación normativa donde se va a tener tipificado como sancionable (este tipo de prácticas). El ministerio (Produce) estaría a cargo de ello y es también para que los actores del mercado conozcan quiénes son los que realizan esas malas prácticas y se les pueda sacar del sistema", expresó el funcionario.

"Debemos efectuar el cambio normativo, estamos coordinando con el ministerio de Economía y Finanzas. Además, estamos haciendo una mesa de trabajo con los actores del sistema porque debemos ver qué otros cambios más (al marco legal) podríamos presentar", agregó.

Regiones

Produce adelantó también en "Diálogos" que desde el segundo trimestre del año desplegará esfuerzos en regiones para ampliar el alcance del factoring.

"Este año vamos a implementar toda una campaña de difusión porque nos falta crecer mucho en regiones. Lima ya creció bastante", resaltó Quispe.

El viceministro comentó, además, que se está conversando con las municipalidades y gobiernos regionales para que puedan participar como pagadores de las facturas negociables.

"El marco legal permite (la participación del Estado como pagador). Lo que sucede es que la administración pública tiene un conjunto de reglas, de tema presupuestal. Y nosotros nos hemos planteado como reto simplificar los procesos", acotó. En suma, los retos más apremiantes del factoring parecen ser claros.



Venimos trabajando para introducir cambios normativos

Este mercado en el 2015 era el 0.2% del PBI. No tenía más de S/ 256 millones de monto negociado. El 2024 cerramos en S/ 43,000 millones.

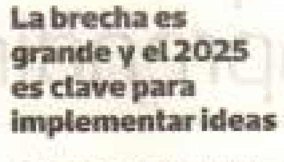
Los principales beneficiarios del factoring son las mypes que no pueden acceder al crédito porque son nuevas, no tienen historial y encuentran en este instrumento un mecanismo de financiamiento.

Como ministerio, tenemos el rol de promover, pero también de fiscalizar y sancionar las malas prácticas, y eso lo haremos desde este año.

En el tiempo se han realizado varias modificaciones normativas. Hoy mismo venimos trabajando con el sector privado para ver qué otros cambios podemos introducir, pero siempre con la cautela porque el negocio está creciendo y cualquier cambio debe ser siempre coordinado.

Hemos identificado, además, que el potencial de crecimiento del sector está en regiones. Allí tenemos una tarea importante y por eso este año vamos a desarrollar intervenciones en provincias. Lima ya ha crecido bastante.

Comenta:
César Quispe
Viceministro de Mype e Industria de Produce.



La brecha es grande y el 2025 es clave para implementar ideas

Coincido con las proyecciones de Produce. Creo que una condición que permite sostener que el crecimiento del factoring será del 30% en el 2025 es evidentemente una ausencia de financiamiento para muchas empresas. Eso ya te marca la pauta. La brecha es grande.

Si el mercado del factoring en el país fuera equivalente al 10% o 15% del PBI, quizás ahí la las perspectivas de crecimiento podrían ser bastante más moderadas. Pero estamos en 4%.

Ahora, debemos trabajar en la difusión, la comunicación, en el concurso del Poder Judicial para corregir estos temas vinculados a los riesgos del negocio, entre otros.

La clave es el 2025 y ojalá que en el 2026 tengamos implementadas varias de las ideas planteadas en esta mesa de diálogo. Sabemos que es una agenda que viene desde años anteriores, no es nueva. Debemos dar un segundo paso transformacional para poder impulsar el financiamiento de las pymes a través de facturas.

Comenta:
Víctor Sánchez
Gerente general de CAVALI.



Muchas veces el primer crédito que recibe una pyme es el factoring

Nuestro rol es tratar de abrir el producto, de impulsarlo y hacerlo llegar cada vez a más empresas, principalmente pequeñas y medianas. El factoring es muy importante para la inclusión financiera. Muchas veces en un banco es el primer crédito que se le da a una pyme.

Una de las cosas relevantes es la comunicación, el entendimiento del producto. La idea es que las empresas le pierdan el miedo al producto. Hay algunas compañías que no conocen la ventaja de poder financiar su factura apalancando su riesgo en el pagador.

Debemos llegar cada vez más a más regiones, a más empresas, para que las compañías comprendan el riesgo del producto, que entiendan que puede abrirles la puerta a otros financiamientos, que pueden obtener mejores tasas. Creo que eso es clave para poder seguir avanzando.

Los bancos tenemos un rol principal dada la capacidad que tenemos para llegar a una gran cantidad de clientes.

Comenta:
Guadalupe Meléndez
Representante de Asbanc.



Debe crearse una plataforma para comparar descuentos en factoring

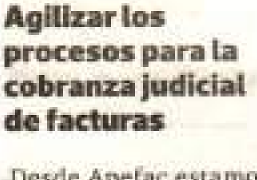
La factura electrónica y su difusión por parte de la Sunat llevó a que el factoring tenga una primera base. Luego, el papel de Cavali también fue fundamental. Y los usuarios comenzaron a tomar confianza a través de una supervisión por parte del Ministerio de la Producción.

Desde la SNI estamos planteando la creación de una plataforma donde podamos mostrar a los usuarios las diferentes oportunidades en cuanto a descuento de sus facturas.

Otro punto que nos parece importante es que hay 7,000 empresas peruanas que exportan y que son pequeñas. Todas ellas le venden a un cliente normalmente calificado. Entonces, en Colombia existe Bancoldex, un banco para las exportaciones. En México está Banamex y en Chile, Corfo.

Todas estas instituciones permiten a los exportadores descontar la factura internacional. Una iniciativa similar en el Perú permitiría brindar financiamiento a los pequeños exportadores.

Comenta:
Antonio Castillo
Gerente general de la SNI.



Agilizar los procesos para la cobranza judicial de facturas

Desde Apefac estamos promoviendo mejorar el tema de la cobranza de las facturas cuando ya se han agotado las vías amables. La primera aproximación es invitar a la empresa deudora a negociar.

Después, se procede con una carta notarial o algún otro mecanismo. Entonces, ya cuando empiezas con el protesto del documento y este pasa un sistema de cobranza judicial, ahí los tiempos debemos reducirlos.

Aunque cualquier documento modifique la factura, la deuda siempre va a quedar. Eso lamentablemente hoy en día muchos jueces a veces no lo entienden.

Entonces, desde Apefac estamos por sacar un programa con una universidad local para empezar a tener ese acercamiento a los jueces y fiscales. De esa forma, pretendemos lograr que estos procesos judiciales sean más expeditivos.

Otro de los grandes retos que vemos es incorporar a las instituciones del Estado como pagadoras porque duplicaría el volumen del mercado y le daría a las mypes una herramienta financiera.

Comenta:
Ricardo Gallo
Presidente de Apefac.





AFP Habitat **líder en el Fondo 2** al cierre de 2024.

Te ofrecemos **la mayor rentabilidad en el fondo 2**, en el que más del 90% de afiliados al SPP invierte.

Rentabilidad nominal acumulada del fondo 2 a 1, 5 y 11 años.
Periodo Diciembre 2024 / Diciembre 2023, Diciembre 2024 / Diciembre 2019 y Diciembre 2024 / Diciembre 2013

	1 AÑO	5 AÑOS	11 AÑOS
HABITAT	5.30%	29.90%	114.63%
Integra	4.99%	25.65%	95.40%
Prima	3.98%	22.13%	93.16%
Profuturo	2.55%	21.26%	86.78%
Promedio	4.25%	24.07%	93.77%

Fuente legal: Boletín Estadístico Mensual SBS diciembre 2024. Rentabilidad Nominal y Real acumulada del Fondo de Pensiones Tipo 2 por AFP Diciembre 2024 / diciembre 2023, diciembre 2024/ diciembre 2019, diciembre 2024 / diciembre 2013. www.sbs.gob.pe. **La rentabilidad de los distintos tipos de Fondos de Pensiones es variable, su nivel en el futuro puede cambiar en relación con la rentabilidad pasada.**







EDITORIAL

Los retos de Salardi

EN ECONOMÍA. Un día antes de dejar el MEF, José Arista anunció un "shock regulatorio" para reducir el número de trámites y permisos a fin de impulsar las inversiones. Pero el shock lo sufrió él mismo porque el 31 de enero, la presidenta Dina Boluarte lo cambió por José Salardi, quien se desempeñaba (desde diciembre del 2022) como director ejecutivo de ProInversión, que precisamente se encarga de promover la inversión privada.

¿Qué aciertos y desaciertos tuvo la gestión de Arista? El principal acierto habría sido el impulso de la inversión pública, que el año pasado aumentó 18.2%, respecto del 2023. Pero los malos pasos fueron más. El gasto de capital del Gobierno general solo equivale a la tercera parte de su gasto corriente, cuyo componente de remuneraciones creció 8.7%. Es que Arista toleró la incesante intromisión del Congreso en las finanzas nacionales con sus leyes con iniciativa de gasto –sobre todo en remuneraciones–, pese a que la Constitución lo prohíbe y, con ello, prosiguió con la debilitación política del MEF.

En suma, dejó las finanzas públicas peor de lo que las encontró: el déficit fiscal pasó de 2.8% a 3.6% del PBI entre el 2023 y el 2024. Y para llenar ese forado, recurrió a una mayor emisión de bonos soberanos y globales, endeudando a los contribuyentes y a futuros gobiernos. El Consejo Fiscal ha señalado que el gasto público creció por encima del techo fijado por la regla fiscal correspondiente. Así las cosas, el principal reto del tocayo de Arista será dejar de incumplir las reglas fiscales (ver páginas 15 y 22). Pero para lograrlo, tendrá que asumir una postura menos solícita frente al Congreso, lo cual parece improbable dado el peligroso dominio que hoy ostenta ese poder del Estado.

> "El nuevo titular del MEF tendrá que dejar de incumplir las reglas fiscales".

Entre los numerosos cargos públicos que ha desempeñado Salardi, figura el de ministro de la Producción, entre julio y noviembre del 2020, en plena pandemia, cuando el Gobierno de Vizcarra comenzó a reducir las excesivas restricciones que habían empeorado lo que ya era una penosa recesión. Claro que enfrentar una crisis sanitaria y económica no es lo mismo que bregar en medio de una crisis de confianza, que es lo que hoy padece el país. Tal vez podría jugar a su favor su experiencia con Obras por Impuestos (OxI), que está bajo el ámbito de ProInversión. El año pasado, ese esquema sumó S/ 4,204 millones, superando con creces el máximo previo (S/ 1,155 millones, el 2017).

El titular de la PCM, Gustavo Adrianzén, ha dicho que el cambio de tres ministros fue para "refrescar al Gabinete". Pero mientras permanezcan los ineficaces, el Gobierno seguirá frágil. ◆

OPINIÓN

OMAR MARILUZ LAGUNA
Director periodístico

Las medallas que pesan sobre Dina Boluarte

La presidenta hace gala de la fortaleza del sol o de una inflación bajo control, pero ¿cuáles son sus verdaderas medallas?

A la presidenta Dina Boluarte le encanta colgarse medallitas ajenas. En su más reciente aparición pública, se jactó de la fortaleza del sol y relató con entusiasmo cómo un embajador europeo le habría dicho: "Voy a pedir que me paguen en soles y ya no en euros". Como si la estabilidad de nuestra moneda o los precios estables fueran un logro de su gestión.

Pero la realidad es otra: el mérito de mantener la confianza en el sol y contener la inflación recae en el Banco Central de Reserva (BCR), que bajo la dirección de Julio Velarde ha sido un pilar de estabilidad en los últimos 19 años. No es Boluarte, ni su equipo económico, quienes han blindado nuestra moneda.

La presidenta también se permitió criticar la gestión de Pedro Castillo, Gobierno del cual ella misma fue parte como vicepresidenta y ministra de Desarrollo e Inclusión Social. Destacó la "mayor fuga de capitales en los últimos 50 años", como si no hubiera estado sentada en la mesa donde se tomaban las decisiones que asustaron a los inversionistas. Sin embargo, lo que Boluarte no menciona es que su propio Gobierno carga con un problema fiscal grave. En el 2023, el déficit fiscal llegó al 3.6% del PBI, incumpliendo nuevamente la meta establecida por el propio Ministerio de Economía y Finanzas (MEF). Y todo indica que este 2025 se volverá a fallar en el intento de corregir el rumbo.



El problema de fondo no es solo el déficit en sí, sino la falta de liderazgo económico. La economía peruana crece a niveles mediocres (en torno al 3%), los ingresos fiscales no despegan, y el MEF carece del peso político necesario para frenar el descontrol del gasto. El Congreso aprueba medidas irresponsables y el ahora exministro, José Arista, en lugar de ofrecer respuestas, se limitaba a insultar a sus críticos.

Otra de las medallas que realmente debería colgarse Boluarte es la de haber impedido una reforma seria en Petroperú. El directorio anterior proponía una transformación necesaria para evitar que la petrolera estatal siguiera devorando los recursos públicos, pero en su lugar, el Gobierno optó por colocar "al gato de despensero", garantizando así que Petroperú continúe siendo un barril sin fondo. Los peruanos seguirán pagando por una empresa que solo acumula deudas y escándalos.

> "Dina Boluarte podrá seguir atribuyéndose éxitos que no le corresponden, pero la historia no se escribe con discursos, sino con hechos".

Pero la peor de todas las medallas es la que arrastra desde su paso por el Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social: el escándalo de corrupción de Qali Warma. Bajo su gestión, un empresario hoy fallecido se hizo millonario vendiendo conservas podridas y carne de caballo a los niños más pobres del país. Un crimen que expone la falta de controles y la indiferencia de un Gobierno que hoy prefiere mirar hacia otro lado.

Dina Boluarte podrá seguir atribuyéndose éxitos que no le corresponden, pero la historia no se escribe con discursos, sino con hechos. Y los hechos muestran una economía debilitada, una empresa estatal desangrando las arcas públicas y un escándalo de corrupción que dejó en el abandono a miles de niños. Esas son las medallas que realmente pesan sobre su gestión.

Opine:
@Gestionpe
@Gestionpe
Diario Gestión

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

GESTIÓN

Director periodístico: Omar Mariluz. **Editores centrales:** Víctor Melgarejo, Rosina Ubillús. **Editores:** Vanessa Ochoa, Omar Manrique, Mia Ríos, Whitney Miñán, Moisés Navarro. **Editor de diseño:** Joel Vilcapoma

Dirección: Jorge Salazar Araoz 171, Santa Catalina, La Victoria. T. Redacción: 311 6370. T. Publicidad: 708 9999. **Publicidad:** Claudia Arnaya Nuñez, mail: claudia.arnaya@comercio.com.pe

Suscripciones: Central de Servicio al Cliente: 311 5100. **Horario:** De lunes a viernes de 7:00 a.m. a 2:00 p.m., sábados, domingos y feriados de 7:00 a.m. a 1:00 p.m.

Mail: suscriptores@diariogestion.com.pe
Los artículos firmados y/o de opinión son de exclusiva responsabilidad de sus autores.
Contenido elaborado por Empresa Editora El Comercio S. A. Jr. Santa Rosa N° 300, Lima 1. Impreso en la Planta Pando de Empresa.

Editora El Comercio S. A. Jr. Paracas N° 530, Pueblo Libre, Lima 21.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2007-02687

10 AÑOS
Reyam
outdoor

Que todo
LIMA
te vea

Diez años de experiencia en
publicidad exterior nos respaldan

reyam.pe





NEGOCIOS

ENTREVISTA

Gustavo Delgado-Aparicio

CEO de Pesquera Diamante

Empresa adelanta a **Gestión** las iniciativas que tendría su nuevo plan estratégico a tres años. Solo en este 2025, invertirá US$ 21 millones en mantenimiento de flota y plantas.

"Buscamos elevar la capacidad de procesamiento"



Proyecto. En el crecimiento orgánico, apostamos por la tecnología para mejorar eficiencia y efectividad, dijo Delgado-Aparicio.

KAREN GUARDIA
karen.guardia@diariogestion.com.pe

En junio del 2024, Gustavo Delgado-Aparicio asumió la dirección de Pesquera Diamante. El CEO nos detalla las medidas adoptadas para revertir la compleja situación financiera y revela los nuevos planes de la compañía.

¿Cómo encontró la empresa y qué acciones tomó?
Asumí el cargo el 10 de junio y encontré una empresa que había cerrado con éxito la primera temporada de pesca del 2024. Además, identificamos la necesidad de optimizar la gestión de compras. Otro punto crítico fue la estructura financiera. Reorganizamos los equipos de finanzas y tesorería, lo que nos permitió reperfilar la deuda y establecer una estructura financiera sólida y sostenible.

¿Qué impactos tuvo la temporada de pesca 2024?
En la primera temporada capturamos el 100% de nuestra cuota propia. En la segunda temporada alcanzamos casi el 98% de nuestra cuota. Logramos un rendimiento de 4.03 de pescado/harina. El crecimiento en ventas fue superior al 1,000% en comparación con el 2023, y el ebitda se incrementó en más de 100%.

¿A cuánto ascendía la deuda?
Hicimos un reperfilamiento de US$ 200 millones de deuda estructural. Este proceso nos permitió optimizar el costo del financiamiento y fortalecer nuestra estructura financiera. Otro punto clave fue el déficit de capital de trabajo, el cual resolvimos rápidamente.

¿Se ha tomado nueva deuda?
No necesitamos tomar más deuda.

¿Ya recuperaron los niveles de negocio del 2022?
La recuperación ha sido rápida y sólida. Estamos completamente recuperados y con una posición más fortalecida, tanto financiera como operativamente. De cara a este 2025, esperamos crecer 14% en ventas, impulsados principalmente por el mercado de exportación, gracias a la inversión que hemos realizado para ampliar nuestra capacidad de producción de Consumo Humano Directo (CHD) en 30%.

¿Cómo avanza la ampliación de la planta de Supe?
Se completó el 2024. Pasamos de 140 toneladas/hora a 190 toneladas/hora que la hicimos en dos tramos. El capex total para este año será de US$ 21 millones, destinados principalmente al mantenimiento de la flota y plantas. Seguimos operando con 22 embarcaciones.

Actualmente, tres de nuestras plantas operan con la capacidad que necesitamos, pero a mediano plazo buscamos seguir ampliándolas. Primero abordaremos Malabrigo, luego Callao y finalmente Supe, para aumentar la capacidad de 200 toneladas/hora a 240 toneladas/hora en los próximos años. Sin embargo, en este 2025 no tenemos previsto realizar ampliaciones en estas plantas.

¿En qué plazo se ejecutarían las ampliaciones?
Queremos contar con una hoja de ruta clara para ejecutar estas inversiones en los próximos tres años. Este plan será sometido a aprobación del directorio en marzo próximo. La meta es mantener la misma cantidad de embarcaciones, pero con más barcos con frío (RCW) y elevar la capacidad de procesamiento de las plantas a 230-240 toneladas/hora cada una.

¿Qué implica la implementación del sistema de frío?
De nuestras 22 embarcaciones, actualmente 12 cuentan con frío, y el objetivo es aumentar ese número.

¿Prevén comprar activos?
El año pasado adquirimos 0.6% de cuota, lo que elevó nuestra cuota de 8.5% a 9.1%. Justamente hemos ordenado financieramente la empresa para estar listos ante nuevas oportunidades de integración horizontal (compra de cuota) o integración vertical (expansión en el mercado de Omega 3).

¿Cuál es la estrategia con respecto al Omega 3?
Actualmente, exportamos aceite de pescado con alto contenido de Omega 3, pero buscamos dar el siguiente paso: refinar y concentrar ese Omega 3 para desarrollar productos de mayor valor agregado, como los nutracéuticos. Estamos abiertos a explorar alianzas con algún socio estratégico que ya tenga experiencia en este mercado.

¿Cuál es la estrategia de crecimiento a largo plazo?
Se basa en dos pilares. En el crecimiento orgánico, apostamos por la tecnología para mejorar eficiencia y efectividad. En el crecimiento inorgánico, evaluamos dos caminos: la compra de cuota pesquera para expandir nuestra operación o la incursión en el segmento de concentrados de Omega 3.

CONSUMO HUMANO

Evaluarán planta de conservas

En el negocio de pesca de jurel y caballa para consumo humano directo (CHD), Diamante espera incrementar las ventas entre 10% y 15% este 2025, principalmente, a partir de un mayor volumen de jurel y caballa. En tanto, en el negocio de conservas, el año pasado vendieron 78,000 cajas y este año proyectan alcanzar las 122,000. "Aún no manejamos un volumen que justifique tener una línea de producción propia, por lo que seguimos tercerizando", comentó Gustavo Delgado-Aparicio, CEO de la pesquera. Dentro del plan estratégico de tres años, el ejecutivo adelantó que evaluarán tener una planta de conservas si alcanzan un volumen de 250,000 a 300,000 cajas.

"De nuestras 22 embarcaciones, actualmente 12 cuentan con sistema de frío, y el objetivo es aumentar ese número"

Más info en  gestion.pe

SERVICIO DE REVESTIMIENTO DE TUBERÍAS

Grupo Hidráulica crea sexta empresa con mira en minería y petróleo

La nueva firma Integral Pipeline Solutions entrará a competir en un negocio que solo tiene a competidores extranjeros en Perú. En su primer año, su facturación superaría los US$ 3 millones. A largo plazo, sería la primera o segunda compañía más grande del holding.



Producción. El holding opera una fábrica propia de tuberías en el Callao.

CHRISTIAN ALCALÁ
christian.alcala@diariogestion.com.pe

Con 33 años en el mercado, el Grupo Hidráulica (conglomerado del negocio de tuberías, válvulas y conexiones que fabrica, suministra y asesora a empresas) pone la mira en las firmas petroleras para seguir ampliando su cartera de clientes. Para lograrlo, ha formado una sexta empresa a fin de captar a este rubro.

Franco Guazzotti, gerente general del grupo empresarial, señaló que esperan alcanzar los US$ 24.9 millones en ingresos este 2025, mostrando un crecimiento de 24%. Dicho resultado respondería al reciente inicio de operación de su empresa Integral Pipeline Solutions, enfocada en el sector minero y petrolero.

La nueva compañía brindará el servicio de revestimiento interno de tuberías para el control de corrosión y rehabilitación de tuberías.

"Para este servicio, las empresas tenían que contratar compañías externas (extranjeras), lo cual encarecía mucho el servicio porque las mismas tenían que traer todo el equipamiento al país y luego llevárselo, haciendo que sea muy caro", explica.

Proyecciones

En su primer año de operaciones, el Grupo Hidráulica espera que su nueva compañía cierre entre dos a tres negocios, lo cual haría que logre una facturación que supere los US$ 3 millones.

La estrategia comercial irá por dos frentes, pues identificarán empresas que estén en proceso de implementación o rehabilitación de sus tubos de acero, sea cliente actual del grupo o no, y también despertar el interés de las compañías para que apuesten por esta solución. Integral tendría entre en 10% y 13% de participación en la facturación del grupo.

No obstante, prevén que en cuatro a cinco años la firma sea entre la primera y segunda empresa que más aporte al holding, porque es un servicio que se puede replicar en las operaciones que tienen en Bolivia, México o Chile.

Más info en gestion.pe

OTROSÍ DIGO

Ingresos crecieron en 22% en el 2024

Balance. El 2024 fue positivo para el Grupo Hidráulica porque cumplió con los objetivos trazados al alcanzar una facturación de US$ 19.1 millones, creciendo en alrededor de 22% frente al 2023 (US$ 15.5 millones).

Dicho desempeño fue concretado a través de las cinco compañías que ya integraban el holding: Fusion Center, Premium Plast, Instituto Técnico Hidráulico, Grupo Hidráulica Inversiones y Grupo Hidráulica.

AZUCARERA

San Jacinto invierte en mejoras en planta

Durante el 2024, la azucarera Agroindustrias San Jacinto (Grupo Gloria) acumuló una inversión de S/ 25 millones, de los cuales S/ 10.3 millones corresponden al cuarto trimestre. Las inversiones estuvieron orientadas al campo, planta, servicios agrícolas y administración.

En detalle, entre los gastos en fábrica, destacan la compra e instalación del tablero principal, un motor y variador, mejora en diferentes áreas de la infraestructura de fábrica, entre otros, en Áncash. En el campo, continuó la construcción de la defensa ribereña en los diferentes puntos del río Nepeña; la perforación de un pozo de reemplazo, la impermeabilización con geomembrana del Reservorio La Capilla, entre otras actividades.

En inversiones en servicios agrícolas y administración, la firma efectuó la compra de 18 camionetas, la adquisición de seis canastas de autovolteo, 27 motos lineales, la renovación de equipos de cómputo, entre otros.

CAMBIOS Y NOMBRAMIENTOS



Julia Torreblanca.

– **JULIA TORREBLANCA** es la nueva presidenta de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía - SNMPE.

– **LUISA GODOMAR Y ANDRÉ COSSIO** han sido ascendidos a socios en la firma Rubio Leguía Normand, en las áreas Tributaria y Laboral, respectivamente.

– **ANTONIO HERNÁNDEZ** es el nuevo director de Administración y Finanzas de Arca Continental en Perú.

– **DANIEL ABUSABAL** fue nombrado country manager de Taiana en Perú.

– **FERNANDO CALVO** asume como Division Manager de Tech & Innovation; y **MARIA GRACIA ZAPATA**, como Regional Marketing Head, de Cornerstone.

– **JOHANA TIMANÁ Y FERNANDO OCAMPO** fueron nombrados socios en Damma Legal Advisors.

– **ORLANDO MARCHESI**, actual socio principal de PwC Perú, asumirá, además, el rol de socio líder del área de Tax & Legal.

Orlando Marchesi.

Si desea publicar los cambios y nombramientos en su empresa, escriba a: vanessa.ochoa@diariogestion.com.pe indicando nombre, teléfono y adjuntando fotografía.

CON OBJETIVO DE AUMENTAR CAPACIDAD

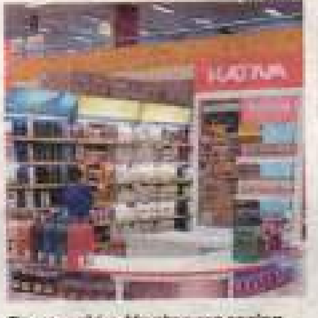
Starbrands concentrará producción en Lurín este año

De cara a este 2025, Starbrands Group alista la presentación de aproximadamente 20 productos. De estos, alrededor de la mitad corresponderá a su marca de cuidado del cabello Kativa.

"Se tratan de productos de cuidado diario; dos líneas de Kativa, dos de coloración; además, de otras de la categoría de hair care", comentó la gerente corporativo de Marketing, Jessica García.

Sin embargo, los planes también incluyen cambios en sus instalaciones de producción. Así, adelantó que este año concentrarán sus operaciones de producción (anteriormente en Los Olivos) y distribución en Lurín.

"La mudanza nos permitirá aumentar la capacidad de producción en 30%, con posibilidad de duplicar más adelante. Estamos en condiciones de responder al crecimiento que proyectamos", anotó.



Proyección. Ventas crecerían en doble dígito este 2025.

En el exterior

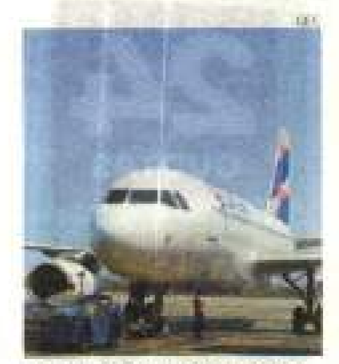
El foco de Starbrands está en el mercado local, España y Estados Unidos, aunque también observa con interés Reino Unido y Francia entre el 2025 y 2026.

De momento, Starbrands Group busca aumentar sus transacciones con la creación de subsidiarias en el exterior.

RADAR EMPRESARIAL

LATAM AIRLINES

Buscan sumar rutas domésticas en el Perú


Condición. Requieren infraestructura para nuevos destinos.

Al cierre del 2024, Latam Airlines Group mostró un desempeño operacional positivo y financiero, con utilidades netas de US$ 977 millones, casi el doble del 2023. Roberto Alvo, CEO de la firma, señaló que Lima es uno de sus tres hubs importantes.

"Volvimos a superar los 30 destinos internacionales en Perú y tenemos hoy en día conectado al Perú en todos los aeropuertos en donde nuestros aviones pueden aterrizar", destacó.

En el mercado peruano, vuelan a 18 destinos domésticos y ven espacio para más destinos. "Hay ciudades en Perú donde nosotros podríamos operar si es que tuviéramos las condiciones de infraestructura necesaria, especialmente pista. Estamos trabajando con el MTC y Mincetur para tratar de acelerar algunas obras que son necesarias para operar otros puntos", dijo.

PRODUCTOS PARAÍSO

Con nueva tienda de colchones

La compañía peruana Productos Paraíso continúa con su estrategia de expansión en el país, a partir de la apertura de nuevos puntos de venta de colchones. En esta oportunidad, la firma aterrizó con una nueva sede en el distrito de La Molina, específicamente, en el Cenco La Molina.

Se trata de la décima tienda de la empresa, la cual se suma a los establecimientos con los que cuenta en distritos como San Miguel, Miraflores, San Isidro, Surco, La Victoria, Callao e Independencia.

En el ámbito productivo, la firma presentó un proyecto para la compra de máquinas y mejoras en su planta industrial en el Callao el 2024.

SMARTWATCHES



Representó la importación de dichos productos en el 2024.

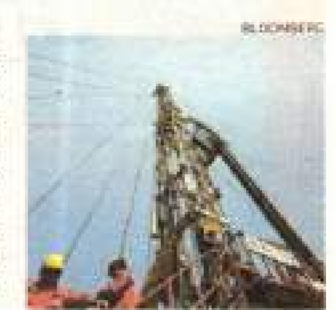

Cifra significó un crecimiento del 12% frente al 2023. Hong Kong y Estados Unidos fueron los principales proveedores, indicó la CCL.

UNNA ENERGÍA

Demanda de amparo por Lotes I y VI

Unna Energía (Grupo Aenza), antes Graña y Montero Petrolera (GMP), presentó una demanda de amparo ante la Corte Superior de Justicia de Lima. La acción busca proteger los derechos fundamentales de la compañía, especialmente, el "derecho a la cosa juzgada y a la libertad de contratar".

La demanda está vinculada con un proceso de convocatoria abierta realizado por Perupetro para adjudicar los contratos de licencia para la explotación de hidrocarburos en los Lotes I y VI (Talara). Unna Energía precisó que su objetivo es garantizar el respeto a los derechos constitucionales en el contexto de esta convocatoria.


Acción. Está vinculada con proceso de contratos de Lotes I y VI.

La empresa expresó su confianza en que el órgano jurisdiccional competente protegerá los derechos vulnerados y que las partes involucradas cumplirán con lo dispuesto por la ley; sin embargo, no brindó mayores detalles sobre la demanda.

CLUB DE FÚTBOL DECIDIÓ INGRESAR A NUEVAS UNIDADES DE NEGOCIO

Cienciano negocia el ingreso de cinco patrocinadores

Esperan cerrar acuerdos con al menos el 60% de las marcas interesadas. Planean expandir academias de fútbol de menores a Lima el próximo año. Apuntan a delegaciones deportivas y escolares con la actual operación de hotel temático en Cusco.

CHRISTIAN ALCALÁ
christian.alcala@diariogestion.com.pe

El club Cienciano es el único y primer equipo peruano que ha ganado torneos internacionales oficiales de la FIFA y Conmebol. Así, con más de 123 años de historia, mira nuevas unidades de negocio.

Sergio Ludeña, su administrador, manifiesta que, debido al incumplimiento en los pagos de noviembre y diciembre por derechos de transmisión por parte de 1190, los ingresos del club se vieron afectados y cerraron el 2024 en rojo. No obstante, estas cifras se revertirían una vez que se les abone lo adeudado, pues en sus otras fuentes de ingresos como patrocinio y taquilla han tenido crecimientos.

En patrocinadores, el club imperial cuenta actualmente con alrededor de 11 marcas, entre ellas, Caja Cusco, DoradoBet, Smart Fit, Tecno Fast, Umbro, entre otras. Además, se encuentran en negociaciones con unas cinco marcas, esperando cerrar con al menos el 60% de ellas, lo cual también será clave para los ingresos del club.

LAS CLAVES

- **Inicio.** Club fue fundado el 8 de julio de 1901 en el Colegio Nacional de Ciencias y Artes de Cusco.
- **Turismo.** Alistan museo de historia del club, el Colegio Nacional de Ciencias y del deporte cusqueño.
- **Infraestructura.** Acaban de adquirir un terreno de 5 hectáreas en Cusco para un centro de alto rendimiento.

Academias y hotel

Actualmente, el derecho de transmisión representa entre el 40% y 50% de los ingresos del Cienciano, seguido de patrocinio y taquilla, con un 25% cada uno. Sin embargo, hay otras fuentes de ingresos secundarias por las cuales seguirán apostando este 2025.

"El club ha tomado la decisión de ingresar en nuevas unidades de negocio que hagan que esos porcentajes de televisión sigan bajando y no dependamos de una sola fuente", anotó, tras precisar que se enfocarán en generar otras experiencias en los hinchas y turistas que viajan a Cusco.

Dentro de las fuentes de ingresos adicionales, destacó que las academias de menores se están consolidando cada vez más. Y es que, tras tener seis sedes en las provincias de Cusco, han sumado una más en Abancay. Ahora, la perspectiva es expandirse a Lima el próximo año con unas cinco academias en diversas zonas.

Otra unidad de negocio es el Hotel Cienciano, que desde finales del 2023 presta alojamiento de tres estrellas con temática basada en la historia del club cusqueño. Además, en ese establecimiento, concentra el plantel profesional e integrantes de las distintas categorías del equipo, y los diversos clubes de fútbol que van a jugar al Cusco.

"Buscamos un mercado de delegaciones y no solo de fútbol sino para diferentes actividades, como las promociones de colegios, entre otros", destacó.

Así, los ingresos del club crecerían 25% en este 2025.


Auspiciadores. Club imperial tiene alrededor de 11 marcas patrocinadoras.

Más info en gestion.pe



ECONOMÍA

PARA QUE NO SE EVADA EL PAGO DE IMPUESTOS

Sunat pone bajo radar a las "compras hormiga" en Temu o Aliexpress

En conversación con Gestión, el jefe de la Sunat, Víctor Mejía, indicó que se pondrá el foco en operaciones de comercio electrónico de entrega rápida.

GUADALUPE GAMBOA
nrma.gamboa@diariogestion.com.pe

Luego que las compras por Internet se dispararan en el 2024, la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat) ha puesto en la mira a aquellos que realizan "compras hormiga" de las plataformas de comercio electrónico de entrega rápida como Temu o Aliexpress.

En conversación con **Gestión**, el jefe de la Sunat, Víctor Mejía, precisó que las compras de peruanos a las plataformas de entrega rápida sumaron US$ 382 millones en operaciones pequeñas, con un aumento de 144% en las declaraciones de aduanas de estas adquisiciones.

"En el 2023, se declararon aproximadamente 1.8 millones actividades de comercio (de este tipo). En el 2024, fueron 4.4 millones y la tendencia sigue siendo al alza. Este año se proyecta llegar a los siete millones. Entonces, el comercio electrónico ha tenido un boom y –nuevamente– tenemos que prepararnos para acompañar ese crecimiento", comentó.

Las "compras hormiga"

Con este auge en el comercio electrónico, Mejía señaló que la Sunat verificará las operaciones de comercio electrónico de entrega rápida ante la posibilidad de que se esté usando esta importación de uso personal para "comercio hormiga". Es decir, para aquellos que, a través de plataformas de comercio electrónico, importan productos en pequeñas cantidades y los venden en el país, sin pagar los impuestos correspondientes.

Cabe recordar, que los peruanos pueden importar artículos hasta por US$ 200 sin pagar impuestos, siempre que sean para uso personal.

Mejía explicó que, si bien la decisión sobre el monto de importación exento de impuestos corresponde a los organismos legislativos y no a la Sunat, la entidad sí se encargará de poner foco especial en el control de estos envíos.

"(El límite sin impuestos) es US$ 200. Eso está pensado en un equipaje, en algo de utilización personal, pero no en un negocio, porque el negocio sí debería tributar siempre. (Es un nicho a trabajar) la frecuencia y lo que llamamos la gestión de riesgo, identificar dónde se está mal utilizando ese beneficio que está pensado en otra finalidad", señaló Mejía.

De hecho, funcionarios de la autoridad tributaria añadieron que se ha observado que, en muchos casos, estos envíos pequeños se solicitan desde diferentes cuentas, se acumulan y llegan a un mismo destino, lo que podría indicar una posible evasión fiscal.

"Los paquetes a veces vienen con diferentes DNI, pero llegan a un mismo destino. Entonces, tenemos controles para justamente este régimen, que es uno especial para uso personal, no se desvíe para otros usos", refirieron.

En ese sentido, añadieron que, así como ha habido un crecimiento importante en el valor y en la cantidad de envíos de compras por internet, también se ha visto un fuerte crecimiento en el control y la recaudación de estos ilícitos.



Montos. En el 2023, se declararon casi 1.8 millones actividades de comercio (de este tipo) y en el 2024, fueron 4.4 millones.

CON FOCO EN LAS MYPES

Se llenará declaraciones de contribuyentes

Como parte de los avances en transformación digital que se implementarán este año, la Sunat impulsará la masificación de registros y declaraciones de renta "prellenadas". ¿De qué se trata? El jefe de la Sunat, Víctor Mejía, explicó a Gestión que esta medida busca simplificar el cumplimiento de las obligaciones tributarias, utilizando como base la información obtenida de los comprobantes de pago electrónicos, las guías de remisión electrónicas y los libros electrónicos.

"Muchos contribuyentes ni siquiera van a necesitar un asesor o un contador. En este caso, no será necesario porque la administración tributaria les propondrá no solo el registro contable y el libro, sino también la propia declaración. Así, los contribuyentes solo deberán verificar, hacer clic y listo", señaló Mejía. Esta iniciativa estará enfocada sobre todo en las personas con negocios y mypes, reduciendo los costos de cumplimiento, minimizando errores y omisiones, y evitando sanciones –justamente– por la omisión de declaraciones juradas.

Más info en gestion.pe

INICIO DE OPERACIONES SERÁ A MÁS TARDAR EL 30 DE MARZO PRÓXIMO

Ositrán fue notificado de prórroga del nuevo terminal del AIJCH

El Organismo Supervisor de las Inversiones en Infraestructura de Transporte de Uso Público (Ositran) fue notificado formalmente de la prórroga en el plazo de inicio de operaciones del nuevo terminal de pasajeros del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez (AIJCH).

Esto, a partir del acta de acuerdo firmada entre el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC), como concedente, y Lima Airport Partners (LAP), el concesionario; para que se inicie a más tardar el 30 de marzo.

El regulador también informó, mediante oficio emitido ayer, que el MTC realizó la evaluación respectiva en la que verificó que el concesionario cumplió con presentar la documentación a las autoridades correspondientes para obtener las autorizaciones necesarias para el inicio de operaciones, lo que motivó la suscripción del acta de acuerdo. Por su parte, el Ositrán inspeccionó las obras e instalación del equipamiento en el nuevo terminal del AIJCH concluyendo que el proyecto registra un avance del 99.1%.



Aeropuerto. El regulador verificó un avance del 99.1%.



GASTO EN OBRAS SUPERÓ LOS S/ 3,100 MILLONES

Inversión pública en enero alcanzó su mayor valor de los últimos cinco años

En el primes mes del año, la ejecución de inversión, en general, creció 47% interanual. Un análisis del CPC identificó que el 75% de los proyectos con presupuesto institucional modificado son continuados, es decir, contaron con presupuesto al cierre del 2024.

DIFUSIÓN



Al cierre del 2024, más del 80% de los proyectos continuados tenían una ejecución menor al 85%. Son más de 14,500 proyectos.

ANÁLISIS DEL CONSEJO PRIVADO DE COMPETITIVIDAD (CPC)

A enero último, los tres niveles de gobierno contaron con un presupuesto para inversiones de S/ 59,000 millones. En el 2024, el Presupuesto Institucional Modificado (PIM) fue de S/ 70,000 millones.

Este presupuesto está a cargo, principalmente, de los gobiernos subnacionales (gobiernos locales y regionales) con S/ 35,000 millones, con lo que S/ 6 de cada S/ 10 fueron asignados para estos niveles y la ejecución de proyectos de inversión en este año.

Al cierre del primer mes, la ejecución de la inversión ascendió a los S/ 3,157 millones, incrementándose en 47% con relación al mismo mes del 2024, destacando los gobiernos locales, con un incremento del 117%. Este incremento representó una cifra récord superando ampliamente la ejecución en, por lo menos, los últimos cinco años.

Más detalles

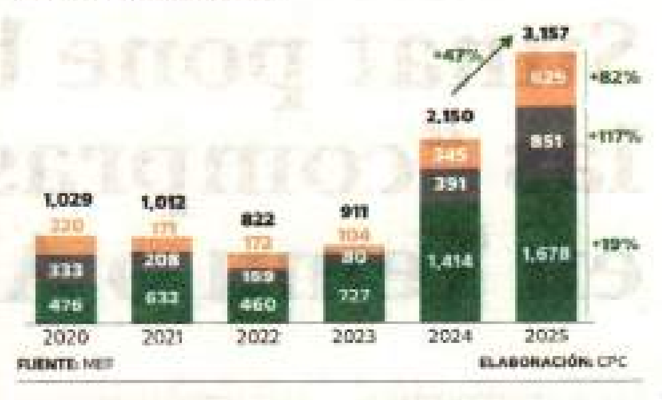
Por otro lado, el análisis de los proyectos con PIM en el 2025 (23,856 proyectos) evidenció que el 75% son proyectos continuados, es decir, que tuvieron presupuesto en el 2024, siendo el Gobierno nacional el que alcanza el mayor porcentaje de continuidad con 77% (2,464 de 3,177 proyectos). Asimismo, más del 80% de los proyectos continuados tenían al cierre del 2024 una ejecución menor al 85% (14,535 proyectos).

OTROSÍDIGO

Apuntes. Los retos de la inversión pública para este 2025 se centran en sostener el ritmo de ejecución observado en enero, reduciendo todos los problemas que se encuentran en el ciclo de ejecución. Además, es fundamental garantizar la continuidad de las inversiones en proyectos que aún no están por culminar, asegurando que los recursos asignados se traduzcan en obras finalizadas y de impacto real para la población.

Inversión pública a enero de cada año

2020-2025 (en millones de S/)



FUENTE: MEF ELABORACIÓN: CPC

No obstante, es importante considerar que el número actual de proyectos es bajo en comparación con el total al cierre del 2024, cuando se alcanzaron los 55,532 proyectos. Por ejemplo, a enero último, los municipios tienen 17,567 proyectos, mientras que, al cierre del 2024, terminaron con 46,261 proyectos con presupuesto. Esto indica que en los próximos meses la cantidad de proyectos se incrementará de manera significativa.

En este contexto, si bien actualmente hay 37,700 proyectos que no han sido continuados, estos deben ser reincorporados estratégicamente en el transcurso del año, priorizando aquellos proyectos críticos, aquellos con una ejecución financiera menor al 85% (22,625 proyectos), en lugar de incorporar nuevos proyectos.

El total de proyectos críticos no continuados tiene un costo acumulado de S/ 188,000 millones, siendo los proyectos que se encuentran en su etapa inicial (0%-10% de ejecución) los que concentran el 73% (16,431) del total con un costo acumulado de S/ 145,000 millones. Por nivel de gobierno, se observa que las municipalidades tienen el mayor porcentaje de proyectos (89%) críticos no continuados.

Más info en gestion.pe

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR A ENERO

Precio de alimentos cae 0.61% en Lima, sobre todo, por retroceso del pollo

El Índice de Precios al Consumidor (IPC) de Lima Metropolitana retrocedió 0.09% el mes pasado, según cifras del INEI. La caída del precio del pollo eviscerado y la pechuga de pollo –por un lado–, y los pasajes aéreo nacionales, de ómnibus interprovincial, y de taxi –por otro–, tuvieron la mayor incidencia en este resultado.

Variación de los índices de precios

Enero 2025

Índice de Precios	Enero	Feb.24 - Ene.25
Al consumidor a nivel nacional	-0.08	1.80
Al consumidor de Lima Metropolitana	-0.09	1.85
Al por mayor a nivel nacional	0.10	-0.56
Maquinaria y equipo 1/	0.16	2.25
Materiales de construcción 1/	0.10	-0.53

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística e Informática 1/ Lima Metropolitana

Así, la inflación de enero se ubicó en 1.85%, una vez más dentro del rango meta del Banco Central de Reserva (BCR) (entre 1% y 3%). Vale la pena poner foco en el grupo de consumo de mayor peso: alimentos.

En febrero 2024 - enero 2025, el precio de los alimentos se contrajo 0.61%, sobre todo por el precio de las carnes; leche, queso y huevo; aceites y grasas; frutas; y hortalizas, legumbres y tubérculos.

El pollo es un alimento clave en la dinámica de Lima. En enero, según datos del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (Midagri), el precio del ave eviscerada en los mercados minoristas fue de S/ 8.87 por kilogramo. Este resultado estuvo por debajo del de diciembre (S/ 10.97), y de similar periodo del año pasado (enero 2024: S/ 10.27).

GEC



Nivel nacional. El IPC subió 1.8% en últimos 12 meses.

RETO PARA EL NUEVO MINISTRO DE ECONOMÍA Y FINANZAS

Recuperar el marco fiscal es la primera tarea de Salardi

Economistas coinciden en que el entrante titular del MEF, José Salardi, debe brindar un mensaje claro de preocupación sobre el actual panorama fiscal. La relación con el Congreso será clave en esta etapa.

RICARDO GUERRA VÁSQUEZ
ricardo.guerra@diariogestion.com.pe

Casi un año después, el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) tiene "nuevos aires". José Salardi reemplazará a José Arista en esta cartera. Con experiencia reciente en ProInversión y también al mando del Ministerio de la Producción, Salardi empieza a liderar el MEF con importantes retos por delante.

En el 2024, el Perú incumplió, por segundo año consecutivo, la regla del déficit fiscal, al ubicarse en 3.6% del Producto Bruto Interno (PBI), cuando el límite era de 2.8%. Precisamente, Carolina Trivelli, economista del Instituto de Estudios Peruanos (IEP), y Alfredo Thorne, exministro de Economía y Finanzas, coincidieron en que el principal reto para la nueva gestión del MEF es recuperar la consolidación fiscal.

"Lo principal hoy es trazar un plan de compromiso de consolidación fiscal. Se requiere acciones para mostrar que hay preocupación por recuperar el marco fiscal. Es imprescindible", anotó Trivelli.

Thorne comentó que el principal reto de Salardi estará en "navegar" para señalar cuáles serán las metas fiscales que se seguirán en adelante desde su designación.

"Lo más importante es que presente una guía al mercado y al público en general sobre hacia dónde planea ir. Si no se dan anuncios ni se establecen metas, se asumirá que se mantendrá el actual modo de gestión", comentó Thorne.

Tras brindar un mensaje claro de responsabilidad, Trivelli dijo que Salardi deberá sostener conversaciones sólidas con el Congreso, desde donde se impulsaron diferentes iniciativas que contemplan gastos.

Falta. Luego de dos años consecutivos de incumplimiento, el consenso de analistas prevé que también se replique en este año.



EN TRES ZONAS CLAVE DE LIMA METROPOLITANA EN LOS ÚLTIMOS DOS AÑOS

Negocios puerta a calle han perdido S/ 456,000 diarios por inseguridad

Uno de cada diez pequeños negocios encuestados tuvo que cerrar por la inseguridad, con una pérdida promedio por costos hundidos (que no se recuperan) de S/ 4,380.

ANÁLISIS DE VIDENZA INSTITUTO

Un último estudio de la consultora Kantar reveló que la principal preocupación de los peruanos, para este año, son la inseguridad y la violencia (78%). Esto, tomando en cuenta no solo su impacto en la salud física y mental de las personas, sino en el desarrollo económico de todo el país.

En diciembre último, el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) confirmó la creciente vulnerabilidad de los negocios ante la inseguridad, pues desde el 2022 su tasa de robos por cada 1,000 habitantes se ha cuadruplicado.

Para dimensionar el costo que la inseguridad está teniendo en los pequeños negocios con puerta a la calle (PNPC) de Lima Metropolitana, Videnza Instituto desarrolló un estudio donde aborda los costos directos e indirectos de este flagelo. Es decir, toma en cuenta tanto el valor de las pérdidas materiales producto de los delitos, como los gastos en medidas preventivas.

El estudio tuvo un enfoque cuantitativo basado en 1,442 encuestas a propietarios, administradores o vendedores de PNPC. Fueron aplicadas entre el 28 de noviembre y el 2 de diciembre del 2024 en tres zonas de Lima Metropolitana: centro, este y sur. Los distritos considerados representan el 64% de la población total de Lima Metropolitana.



Prevención. Los PNPC enfrentan los costos indirectos de adoptar medidas preventivas contra del crimen.

Entre las principales conclusiones encontramos que nueve de cada 10 encuestados identificaron al crimen y la violencia como los principales problemas de Lima, muy por encima de los problemas urbanos (42.1%) y la corrupción (29.9%). En particular, la inseguridad ciudadana (65%) y la extorsión o cobro de cupos (35%) se posicionan como las principales preocupaciones de los pequeños comerciantes.

"El problema número uno es la inseguridad ciudadana. Aquí tenemos de todo: extorsión, robos, amenazas, estafas electrónicas", comentó el dueño de un puesto de servicio técnico de celulares.

A nivel distrital, seis de cada 10 encuestados considera que la inseguridad es el mayor desafío que enfrentan los PNPC en su distrito. Supera ampliamente a problemas como la situación económica (13.6%) y la situación política del país (5.4%), y refuerza la percepción de que la inseguridad tiene un impacto directo y desproporcionado en los pequeños negocios.

Porcentaje de encuestados que mencionan a ... como uno de los tres problemas de la ciudad de Lima (%)



Tipos de delito de los que fueron víctimas los PNPC



Pérdidas totales

Una de las consecuencias más drásticas de la inseguridad en los PNPC es el cierre definitivo de establecimientos. Según el estudio, en los últimos 24 meses la inseguridad obligó a uno de cada 10 negocios a cerrar.

Esto conlleva no solo la pérdida de fuentes de ingreso para los propietarios y sus familias, sino también un costo hundido promedio de S/ 4,380, que incluye las inversiones iniciales, activos, entre otros materiales que no pudieron ser recuperados.

El estudio de Videnza Instituto es útil para cuantificar cómo la inseguridad ciudadana está poniendo en jaque a los pequeños negocios. Según estimaciones, solo en las tres zonas de Lima seleccionadas, la pérdida económica, en los últimos 24 meses, de los negocios puerta a calle supera los S/ 456,000 diarios.

Múltiples delitos

Con relación a los niveles de victimización, ocho de cada 10 PNPC afirmaron haber sido víctimas de por lo menos un tipo de delito. Este dato revela que los emprendedores están permanentemente expuesto al crimen. Más alarmante aún es que uno de cada tres negocios indicó haber sufrido múltiples delitos y algunos reportaron, incluso, haber sido víctimas de hasta seis tipos de delitos diferentes.

Entre los tipos de delitos más frecuentes que enfrentan los PNPC están las estafas y fraudes (65.5%). Esta categoría incluye el uso de billetes falsos y el pago con billeteras electrónicas falsas. Les siguen los delitos contra la propiedad (38.5%), categoría que incluye delitos como el robo de celulares (17.1%) y el robo de mercadería durante el día (6.9%). En menor medida, se ubican los delitos violentos como asaltos con arma de fuego y asesinatos (17.5%), y las extorsiones y amenazas (9.2%).

El relativamente bajo porcentaje de PNPC que indican ser víctimas de extorsión llama la atención, porque la información noticiosa indica, por ejemplo, que seis de cada 10 bodegas son extorsionadas. Una posible explicación a este fenómeno es que los informantes encuestados sienten temor de reconocer que en ese momento están siendo víctimas de extorsión.

Sin embargo, a pesar de su menor incidencia, esta última categoría representa los mayores costos económicos para los PNPC afectados. Según el estudio, el costo promedio de estos delitos en los últimos 24 meses asciende a S/ 3,400 (50% reportaron costos superiores a S/ 3,500 y 10% pérdidas mayores a S/ 5,000). Estas cifras reflejan la severidad de

las consecuencias económicas que generan este delito.

Si tomamos en cuenta que, según la Asociación de Bodegueras Mujeres del Perú (Agremub), una bodega pequeña ubicada en las zonas de estudio genera ingresos líquidos diarios por entre S/ 50 y S/ 100, los costos que impone la extorsión pueden representar su quiebra.

"Están todos advertidos: tienen que pagar por protección. Y muchos cierran porque les piden más plata de la que hacen en el negocio. No pueden, es imposible", indica la dueña de un pequeño puesto de ropa.

Además de las pérdidas directas, los PNPC enfrentan los costos indirectos de adoptar medidas preventivas contra del crimen. Así, 13.5% de los encuestados señaló que cierra más temprano como medida de protección, mientras que 10.9% opera detrás de rejas. Estas decisiones limitan las ventas porque reducen las horas de atención y dificultan la interacción con los clientes.

"La gente tiene miedo de salir. Temen ser víctimas de robos o, peor aún, de balas perdidas. Esto significa que las ventas bajan (...). Esa falta de movimiento en las calles afecta a todos los negocios", comentó un encuestado dueño de una botica.

Adicionalmente, muchos PNPC han recurrido en iniciativas que implican gastos de inversión, como instalar cámaras de vigilancia y contratar vigilancia privada. El costo promedio de estas medidas de prevención es de S/ 971 por PNPC en los últimos 24 meses.

En general, esta situación, como se viene reiterando desde todos los sectores de la sociedad, demanda una intervención estratégica y contundente del Estado. El país necesita medidas efectivas, no soluciones populistas como las declaratorias de emergencia, que ningún efecto han tenido más que distraer la atención de lo medular del problema.

Más info en gestion.pe

OPINIÓN

Luis Miguel Castilla
Director ejecutivo de Videnza Instituto



Atentado contra la economía popular

Cientos de miles de pequeños negocios con puerta a la calle en Lima y las principales ciudades del Perú están siendo adversamente afectados por la ola de criminalidad que azota al país. Las pérdidas económicas registradas equivalen a imponerles un nuevo impuesto que no solo resta liquidez y limita la capacidad de crecimiento, sino que puede llegar a determinar el eventual cierre del negocio y, en consecuencia, afectar el sustento de millones de peruanos.

Para un segmento que todavía no recupera los niveles de ventas prepandemia y para el cual los programas de ayuda estatal no llegan, la solución sería lograr mayor eficacia en la lucha contra la inseguridad, aspecto en el cual el Gobierno no consigue resultados y, con ello, pone en riesgo la recuperación económica en curso.

Para combatir esta realidad que aqueja al 90% del tejido empresarial nacional urge una estrategia integral que responda a un plan de acción y menos improvisación.

FINANZAS

ENTREVISTA

Juan Carlos García Vizcaíno

Gerente general de BanBif

Compañías buscan reordenar sus balances y generar colchones financieros que les permitan pasar fase electoral sin contratiempos, según BanBif. Considera que en los tres primeros trimestres del año en curso está asegurado el ritmo de crecimiento económico, aunque luego predominaría incertidumbre por comicios.

"Empresas ya alistan reservas para afrontar el 2026"



OMAR MANRIQUE
omar.manrique@diariogestion.com.pe
GUILLERMO WESTREICHER H.
guillermo.westreicher@diariogestion.com.pe

Este año se prevé un crecimiento económico sostenido del país, por lo menos en los tres primeros trimestres, gracias a motores externos y locales, y antes del nuevo ciclo electoral, según BanBif.

Perspectivas de que la Fed de EE.UU. recorte su tasa de interés, elevados precios de metales y proyectos de infraestructura en marcha en el país favorecen el entorno de los negocios, aunque la incertidumbre política distrae a los empresarios, afirma, en entrevista con Gestión, el gerente general del banco, Juan Carlos García Vizcaíno.

En el frente externo, ¿Cómo afecta el factor Trump y sus políticas arancelarias a las empresas peruanas?
Definitivamente, la volatilidad o la incertidumbre aumenta con Donald Trump. Hacer proyecciones se vuelve mucho más difícil para empresas y financistas, y plantear un escenario de largo plazo, incluso de mediano plazo, se vuelve más incierto. Hay que seguir los mercados financieros porque son una gran encuesta. La gente pone su dinero según lo que ve en el futuro. Ahora, si bien hay incertidumbre, todavía estamos en niveles saludables y mejores que el año anterior.

Entonces, esa actitud de parar y ver qué sucede, no necesariamente es la más adecuada, porque puede que por esperar pierdas un entorno positivo. Hay que aprovechar las oportunidades que hoy te da el mercado.

¿Se refiere a aprovechar oportunidades para invertir? Porque en el frente interno, hacia fin de año, también podría aumentar la incertidumbre al cercarse las elecciones del 2026.
Creo que es momento para reactivar planes de inversión. Es correcto, habrá volatilidad, que con mayor seguridad durará hasta el tercer trimestre. Pero en buena parte del 2025 va a continuar la tendencia de reducción de tasas de interés. Entonces, va a ser un buen momento para reestructurar balances, ordenarlos, tomar financiamiento a largo plazo que pueda llevar a la segunda mitad del 2026 o incluso del 2027. Eso, para no tener ninguna preocupación durante el primer semestre del próximo año. Esa es una buena estrategia.

¿Y esa reestructuración de los balances es algo que ya está pasando?
Estamos hablando con muchos de nuestros clientes y empresas ya para estructurar este tipo de financiamiento. Por eso estamos reforzando, por ejemplo, toda nuestra área de financiamiento estructurado donde estamos rearmando al equipo para tener una oferta mucho más potente y no solo con financiamiento, sino con todas las herramientas que da el mercado. Por eso desde el año pasado estamos haciendo, por ejemplo, derivados financieros de tasa de interés y de moneda. De esa forma, las empresas también no solo están generando un colchón, reservas y una mejor estructura de plazos, sino que además están calzando sus monedas y sus tasas de interés adecuadamente.

¿Cómo están utilizando las empresas los productos derivados?
Hay buenas oportunidades. Por ejemplo, si la moneda funcional es el sol y se tiene un financiamiento en dólares, se puede utilizar un derivado que lo calce (para establecer de antemano el tipo de cambio que se usará para la devolución del préstamo). También creo que fijar la tasa de interés va a ser interesante. Tú como empresario quieres no tener que preocuparte por tu pasivo.

CLUBHOLA

Alianza para repotenciar programa de lealtad

BanBif acordó una alianza con El Comercio para repotenciar su programa de lealtad ClubHola. "Ofreceremos descuentos en una gran variedad de categorías. Vamos a tener acceso a preventa de una gran gama de productos, eventos exclusivos, acceso gratuito a nuestros clientes para contenido digital de El Comercio, entre otros", refirió el CEO del banco, Juan Carlos García Vizcaíno. El ejecutivo manifestó, además, que el banco "ha explorado algunas ideas con fintech y está abierto a buscar aliados".

CIFRAS

21,900
Millones de soles es el total de activos de Banbif, de acuerdo con balances presentados al regulador.

22
Millones de dólares invertirá el banco en tecnología este año, principalmente en ciberseguridad.










EDUARDO CAVERO

Proyecciones. Se han vuelto muy complejas para empresas y financistas, sostiene García Vizcaíno.

Momento de invertir

Mencionó que sería buen momento para invertir. ¿Cómo se condice con la incertidumbre en los frentes externo e interno?

No estoy de acuerdo con esa actitud conservadora. Tampoco podemos quedarnos quietos hasta que tengamos claridad. Creo que es momento para relanzar planes de inversión. Hay que aprovechar que las condiciones financieras hoy en día son más favorables que hace uno o dos años, porque las tasas han aflojado (bajado) un poco, porque tienes el riesgo país en un buen nivel, en mínimos que no se veían desde el precovid.

El bono soberano ha estado solo 200 puntos por encima del bono del Tesoro (de EE.UU.). Eso no se veía desde antes de la pandemia. Es una buena señal de la solidez de Perú y eso tiene un impacto positivo en todo el entorno de financiamiento, porque tienes spreads relativamente bajos, capacidad financiera a largo plazo y un sistema financiero bien capitalizado y sólido. Entonces, es un buen momento para tratar de reactivar planes de inversión, y, por otro lado, para aprovechar y ordenar el balance y asegurar una buena estructura para financiar toda esa inversión en el largo plazo.

Economía peruana

¿Cómo ve la economía peruana este año?

Estamos optimistas para este año. Hay varios factores tendenciales que ayudan. Primero, los externos. La economía peruana que es pequeña y abierta depende mucho de lo que pase afuera.

Si bien después de la elección de Trump se ha moderado la expectativa de reducción de tasas de interés, todavía sigue siendo a la baja. Eso nos va a dar un impulso adicional en todo el año.

Se estima que la Fed va a bajar 50 puntos básicos más, o quizás sean 25, pero igual es para abajo. Ese escenario ya descuenta bastante lo que ha pasado con la elección de Trump porque unos meses atrás el escenario era de una reducción de tasas más pronunciada. Y creo que hay que aprovechar el momento de inercia que nos está dando la economía. Se te puede pasar el tren si es que esperas mucho.

¿Qué otro factor externo observa?

Otro factor que sigue fuerte son los precios de los commodities. El cobre está por encima de US$ 4 la libra, el oro sobre US$ 2,700 la onza, y se espera que los términos de intercambio todavía mejoren un poco más. Eso puede cambiar si es que una guerra comercial entre China y EE.UU. hace que la demanda de China por esos commodities baje y el precio afloje. Pero eso es probable que ocurra más adelante en el año porque esos efectos demoran en percibirse.

¿Y por el lado interno qué variables dan impulso?

Tienes factores de oferta. La inversión privada todavía va a aumentar este año al 3%, o entre 2.5% y 3.1%, pero ya es positivo. Existen proyectos mineros importantes como Zafranal, la repotenciación de Antamina, y Tía María que está ocurriendo finalmente. Y hay otros proyectos como Chavimochic y la Vía Expresa Sur que ojalá lleguen hacia la segunda mitad del año.

El BCR, por otro lado, ha estimado que el puerto de Chancay puede agregar 0.3% al PBI, incluso más. El nuevo aeropuerto Jorge Chávez también va a facilitar la parte logística. En el 2024 además no hubo tanta protesta social, en el 2025 parece que tampoco. Por lo tanto, ese halo negativo que tuvimos en el 2023 se empieza a diluir.

¿El ritmo de crecimiento se sostendría hasta fin de año?

Mi escenario base es que por lo menos los tres primeros trimestres del año se muevan con relativa inercia, las tendencias no cambian de la noche a la mañana. Por lo menos los tres primeros trimestres los tenemos asegurados, y diría que en buena cuenta este año va a ser positivo.

Los analistas inciden en el riesgo político y sus implicancias, sobre todo hacia finales de año...

Ese es el costo de oportunidad que estamos pagando por tener ese entorno político tan incierto. Vamos a crecer entre 2.8% y 3% este año, pero con todos los motores prendidos podríamos estar creciendo al 4%. Con nuestros clientes (corporativos) vemos el riesgo político, sobre todo en la distracción que supone. Parte de la conversación es la preocupación que expresa el cliente sobre cuál será la nueva norma, la nueva regulación, la nueva sorpresa que le va a limitar el negocio. Eso, en lugar de estar pensando en cómo ser más productivo.

Sectores

¿Qué sectores crecerán más este año?

Todo lo que es infraestructura, tanto aquella relacionada con obra pública como la proveeduría minera, está jalando la economía. Vemos mayor estabilidad en todo lo que es la logística porque no hay tanto paro de carreteras ni problemas sociales. Los días de actividad además han sido casi normales.

¿Y qué sectores están rezagados?

Uno que tiene que recuperarse más es el turismo; no estamos en niveles precovid y eso es un llamado de atención. En la parte financiera vemos que hay algunas entidades enfocadas más en microfinanzas y segmentos de consumo que están en proceso de ir consolidándose e ir creciendo. Es normal, vienen rezagadas con respecto al ciclo, pero creo que todavía tienen un espacio por recorrer.

Más info en gestion.pe

AMPLIACIÓN DE CARTERA

BanBif entra a vivienda social con Techo Propio



UIC

Aunque BanBif se enfoca en clientes corporativos y la mediana y gran empresa, así como en consumo e hipotecas en estratos medio y alto, decidió incursionar desde el año pasado en vivienda social.

"Tenemos clientes muy importantes del sector inmobiliario, con los cuales ya trabajamos en proyectos habitacionales normales o MiVivienda, que también son partícipes en Techo Propio. Entonces, conociéndolos y teniendo la confianza de que hacen las cosas bien, hemos formado un equipo experto. Ya tenemos cuatro proyectos lanzados de Techo Propio y ahora estamos en la etapa de dar créditos hipotecarios", comentó el gerente general del banco, Juan Carlos García Vizcaíno.

El ejecutivo aseguró que la apuesta por Techo Propio responde tanto al impacto social que genera como al valor que puede agregar a la compañía.

En la misma línea de buscar atender sectores no corporativos, BanBif potenciará el financiamiento con facturas, en competencia con las empresas de factoring tradicionales. "El objetivo es financiar clientes que usualmente no tenemos, como pymes. Con el respaldo del banco, pueden acceder a un financiamiento muy rápido, el mismo día", recalcó García.

"También entramos (al factoring) porque conocemos a los pagadores, son nuestros clientes (corporativos), por lo que asumimos un riesgo acotado y podemos generar un negocio saludable", enfatizó.

Sobre la posibilidad de crecimiento inorgánico de la entidad bancaria, García manifestó: "Nos gustaría complementar nuestro portafolio dentro del país, siempre y cuando sea estratégico, agregue valor en términos del mix del portafolio y se encuentre en un target adecuado. El problema es que no hay mucho por ahí, hay que buscar, depende en qué quieras participar. A veces el precio no es el correcto o la situación no es la adecuada, en eso somos prudentes. Es decir, queremos crecer pero en banca hay que saber crecer al ritmo correcto".

El ejecutivo también destacó que el año pasado el banco lanzó su carta fianza 100% digital y que en este 2025 ampliará sus inversiones en tecnología.

BOLSA DE VALORES

Movimiento de acciones al contado en Rueda de Bolsa al: Viernes, 31 de enero del 2025

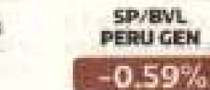
		COTIZACIÓN															Rentabilidad de la acción 5/			
		Anterior (S/.)	Máxima (S/.)	Mínima (S/.)	Cierre (S/.)	Variación resp. al cierre ant. (%)	Montos negociados (mils. S/.)	(%) de partic.	Número acciones negociadas	Número de operaciones	Frecuencia de negociac.	Capitalización bursátil (mils. US$)	1/ Dividendos Yield (%)	2/ PER (veces)	3/ Precio/ valor cont.	4/ Utilidad neta consolidados (mils. US$)	Última semana	En el mes	En el trim.	En el año
BANCOS Y FINANCIERAS																				
Banco Continental	C1	1.470	1.470	1.420	1.47	0.00	0.80	0.83	557766	33.0	100.00	3524.38	7.15	7.70	1.02	457.93	-	-1.34	-1.34	-1.34
Banco de Crédito	C1	3.910	3.900	3.890	3.89	-0.51	0.17	0.18	43303	51.0	95.24	13602.60	7.95	10.16	2.05	1339.08	1.04	-2.75	-2.75	-2.75
DIVERSAS																				
Ferreycorp	C1	2.990	2.990	2.950	2.98	-0.33	3.35	3.49	1130653	92.0	100.00	759.91	5.72	5.31	1.00	143.02	-0.67	1.71	1.71	1.71
Inversiones Centenario	C1	1.120	1.120	1.120	1.12	0.00	0.07	0.08	65636	1.0	14.29	174.26	-	-	0.27	-36.84	-	-2.61	-2.61	-2.61
Inv. Portuarias Chancay	BC1	0.204	0.200	0.185	0.20	-3.92	0.36	0.38	1945810	50.0	100.00	-	-	-	-	-	5.95	-4.39	-4.39	-4.39
AGRARIAS																				
Cartavio	C1	42.600	42.610	42.610	42.61	0.02	0.02	0.02	467	6.0	23.81	258.82	11.04	-	-	23.87	-9.34	0.02	0.02	0.02
Casa Grande	C1	12.250	12.250	11.900	12.25	0.00	0.04	0.05	3595	12.0	95.24	278.13	12.02	8.03	1.00	30.79	2.00	2.08	2.08	2.08
INDUSTRIALES COMUNES																				
Alicorp	C1	6.900	6.930	6.910	6.91	0.14	3.03	3.15	437631	76.0	100.00	1587.80	-	11.29	2.49	140.95	0.14	0.14	0.14	0.14
Backus y Johnston	BC1	212.000	204.000	204.000	204.00	-3.77	0.02	0.03	120	4.0	42.86	7436.86	0.81	13.72	3.30	540.29	-3.77	2.00	2.00	2.00
Unacem Corp	C1	1.530	1.530	1.500	1.50	-1.96	0.22	0.22	143617	30.0	95.24	719.68	1.33	6.34	0.47	113.43	-	-3.23	-3.23	-3.23
Cementos Pacasmayo	C1	4.150	4.160	4.120	4.16	0.24	0.58	0.62	144252	19.0	95.24	478.65	-	9.82	1.33	49.77	-0.48	-1.65	-1.65	-1.65
Cervecería San Juan	C1	40.610	40.610	40.610	40.61	0.00	0.01	0.01	225	2.0	14.29	1074.66	9.16	10.88	10.27	98.69	-	4.13	4.13	4.13
Siderúrgica del Perú	C1	1.630	1.610	1.610	1.61	-1.23	0.02	0.02	9654	6.0	61.90	303.77	-	6.19	0.96	49.04	-1.83	-5.29	-5.29	-5.29
MINERAS COMUNES																				
Volcan	BC1	0.200	0.200	0.188	0.19	-6.00	0.31	0.32	1603544	34.0	95.24	196.61	-	6.24	0.53	11.49	-7.39	-9.62	-9.62	-9.62
SERVICIOS PÚBLICOS																				
Hidrandina	C1	1.650	1.630	1.630	1.63	-1.21	0.09	0.10	56436	6.0	66.67	340.15	-	13.48	1.28	25.23	0.62	-0.61	-0.61	-0.61
Luz del Sur	C1	14.850	14.850	14.850	14.85	0.00	0.02	0.02	1336	6.0	76.19	1949.12	2.56	10.00	1.72	194.96	-0.20	-1.00	-1.00	-1.00
SEGUROS																				
Rimac Seguros Y Reaseguros	C1	0.970	0.970	0.970	0.97	0.00	0.04	0.04	36144	2.0	28.57	466.44	7.00	3.76	0.63	124.12	-	2.11	2.11	2.11
DIVERSAS DE INVERSIÓN																				
Cons. Cementero del Sur	I1	3.850	3.500	3.500	3.50	-9.09	0.01	0.01	3000	2.0	-	24.45	-	6.28	0.02	86.46	-	-9.09	-9.09	-9.09
INDUSTRIALES DE INVERSIÓN																				
Backus y Johnston	I1	21.500	21.500	21.450	21.50	0.00	0.07	0.08	3428	21.0	71.43	7436.86	0.70	14.46	3.47	540.29	-4.44	-6.52	-6.52	-6.52
Corp. Aceros Arequipa	I1	1.010	1.000	1.000	1.00	-0.99	0.10	0.10	100050	10.0	76.19	443.95	1.29	5.94	0.37	47.60	-	-3.85	-3.85	-3.85
El Comercio y Vigenta Inver.	I1	-	-	-	-	0.00	-	-	-	-	-	-	-	-	0.21	-18.98	-	-	-	-
MINERAS DE INVERSIÓN																				
Minera Santa Luisa	I1	170.000	170.000	170.000	170.00	0.00	0.01	0.01	45	1.0	23.81	102.18	5.88	4.63	1.22	22.06	-	9.68	9.68	9.68
Minsur	I1	4.510	4.540	4.540	4.54	0.67	1.47	1.53	323491	19.0	85.71	3528.00	6.82	8.10	2.04	435.38	-0.87	-4.22	-4.22	-4.22
Southern Peru CC SP	I1	135.000	135.000	135.000	135.00	0.00	0.27	0.28	2030	5.0	23.81	17625.26	2.02	11.52	2.65	1536.22	3.85	13.45	13.45	13.45
EMPRESAS DEL EXTERIOR (EN US$)																				
Apple	Com	239.500	242.000	236.000	236.00	-1.46	0.05	0.05	201	7.0	71.43	-	-	-	-	93736.00	6.07	-6.35	-6.35	-6.35
Ark Innovation	-	63.350	63.050	63.050	63.05	-0.47	0.01	0.01	142	1.0	9.52	-	-	-	-	-	-	4.56	4.56	4.56
Citigroup Inc	Com	80.900	81.970	81.380	81.39	0.61	0.68	0.70	8298	7.0	38.10	-	-	-	-	7982.00	-0.80	14.57	14.57	14.57
Credicorp	C1	184.900	185.000	184.000	184.00	-0.49	1.94	2.02	10549	4.0	100.00	17366.35	6.73	12.97	1.94	1338.70	1.43	2.22	2.22	2.22
Meta Platforms, Inc	Com A	688.000	698.000	694.480	694.48	0.94	0.04	0.05	63	3.0	71.43	-	-	-	-	82360.00	7.67	14.68	14.68	14.68
Hudbay Minerals Inc	Com	8.450	8.480	8.320	8.32	-1.54	0.09	0.10	10820	9.0	90.48	-	-	-	-	86.25	-3.03	2.72	2.72	2.72
Inretail Perú Corp	C1	31.200	31.000	30.950	30.95	-0.80	2.35	2.44	75757	7.0	76.19	3208.87	-	11.91	2.06	269.46	-0.48	-2.52	-2.52	-2.52
Intercorp Financial Services	C1	29.950	29.940	29.430	29.50	-1.50	0.78	0.82	26469	134.0	90.48	3405.71	3.39	11.45	1.20	297.43	1.89	1.76	1.76	1.76
NVIDIA Corporation	Com	122.710	127.700	119.450	120.30	-1.96	0.36	0.37	2906	49.0	95.24	-	-	-	-	63074.00	-15.57	-12.19	-12.19	-12.19
SPDR Gold Shares GLD	-	257.010	258.800	258.000	258.00	0.39	0.06	0.06	213	2.0	52.38	-	-	-	-	-	0.86	6.61	6.61	6.61
Powershares QQQ	-	527.380	527.000	527.000	527.00	-0.07	0.02	0.02	42	2.0	71.43	-	-	-	-	-	-0.75	2.23	2.23	2.23
Standard & Poors DR Trust	-	606.750	615.500	601.000	601.20	-0.91	0.21	0.22	349	23.0	90.48	-	-	-	-	-	-1.28	2.07	2.07	2.07
Southern Copper Corp	Com	92.200	92.700	91.200	92.00	-0.33	1.90	1.98	20675	60.0	80.95	-	0.87	-	-	3027.90	-6.31	-	-	-
Tesla, Inc	Com	400.000	416.000	410.000	415.80	3.95	0.03	0.03	78	7.0	95.24	-	-	-	-	7091.00	1.74	0.07	0.07	0.07
Barrick Gold Corp ABX	Com	15.920	16.480	16.480	16.48	3.52	0.01	0.01	780	2.0	14.29	-	-	-	-	-	2.62	4.77	4.77	4.77
Van Eck El Dorado Perú	-	11.810	11.590	11.590	11.59	-1.86	9.33	9.71	805011	4.0	95.24	-	-	-	-	-	-1.61	-1.28	-1.28	-1.28
Walmart Inc WMT	Com	92.430	98.440	98.440	98.44	6.50	0.00	0.00	45	1.0	14.29	-	-	-	-	19676.00	6.50	7.00	7.00	7.00
JUNIORS (EN US$)																				
Adobe Inc	Com	443.600	440.400	440.400	440.40	-0.72	0.00	0.01	11	1.0	42.86	-	-	-	-	5560.00	0.92	-1.03	-1.03	-1.03
Panoro Minerals Ltd	C	0.290	0.295	0.290	0.29	0.00	0.04	0.04	140620	24.0	66.67	-	-	-	-	-	16.00	31.82	31.82	31.82
Sierra Metals Inc	Comunes	0.650	0.630	0.630	0.63	-3.08	0.00	0.00	3250	4.0	42.86	-	-	-	-	-	3.56	5.00	5.00	5.00
VALORES EMITIDOS EN DÓLARES																				
Banco Bilbao Vizcaya A	Clase C	11.400	11.500	11.500	11.50	0.88	0.01	0.01	1000	1.0	38.10	-	-	-	-	-	6.48	18.80	18.80	18.80
Soc. Minera Cerro Verde	C1	40.000	40.000	39.370	39.70	-0.75	0.93	0.97	23402	12.0	90.48	13897.22	3.24	15.14	1.99	917.94	-0.50	-2.46	-2.46	-2.46
ADR (EN US$)																				
Amazon.Com Inc	Com	234.600	239.050	238.500	239.05	1.90	0.02	0.02	87	4.0	85.71	-	-	-	-	49868.00	2.16	8.22	8.22	8.22
Freeport-Mcmoran FCX	Com	36.410	36.000	36.000	36.00	-1.13	0.02	0.02	500	1.0	80.95	-	-	-	-	2003.00	-4.38	-7.69	-7.69	-7.69
Intel Corp	Com	20.000	19.640	19.640	19.64	-1.80	0.01	0.01	400	1.0	42.86	-	-	-	-	15961.00	-8.48	-2.29	-2.29	-2.29
Microsoft Corporation	Com	417.200	418.500	416.000	416.00	-0.29	0.01	0.01	32	9.0	90.48	-	-	-	-	92750.00	-5.85	-2.35	-2.35	-2.35
Minas Buenaventura	C1	12.880	12.880	12.700	12.70	-1.40	0.10	0.10	7736	18.0	100.00	-	0.57	9.02	0.96	357.94	-1.70	6.28	6.28	6.28
Pfizer Inc PFE	Com	26.980	26.600	26.500	26.60	-1.41	0.04	0.04	1428	2.0	38.10	-	-	-	-	4252.00	-	0.30	0.30	0.30
Telefónica	Com	3.980	4.010	4.010	4.01	0.75	0.01	0.01	1332	2.0	19.05	-	4.00	-	-	-	3.62	-0.99	-0.99	-0.99
Alphabet Inc GOOGL	Com A	201.000	204.650	202.400	202.84	0.92	0.02	0.03	119	4.0	76.19	-	-	-	-	94266.00	4.38	5.51	5.51	5.51
Micron Technology, Inc	Com	91.800	92.700	92.700	92.70	0.98	0.01	0.01	115.00	1.0	57.14	-	-	-	-	3882.00	-14.95	8.48	8.48	8.48
TOTALES							96.08	100.00%	8125161	992.0										

Fuente: Economática

1/ Porcentaje que una empresa paga a sus accionistas en concepto de dividendos. 2/ Evalúa la subvaluación o sobrevaluación de las acciones de una empresa. Significa que cada acción ordinaria se vende a "x" veces el monto de ganancias anuales generadas. 3/ Relaciona el precio de la acción de la empresa con su valor de libros, es decir con el valor teórico de la acción. 4/ Utilidad neta consolidados anualizada respecto de los últimos cuatro trimestres disponibles. 5/ Ajustado a la entrega de dividendos tanto en efectivo como en acciones liberadas.







SP/BVL PERU GEN	SP/BVL LIMA 25	SP/BVL PERU SEL	SP/BVL PERU ESG
-0.59%	-0.97%	0.42%	-0.48%





VALORES CUOTA Y RENTABILIDAD DE LAS AFP

31 de enero del 2025

	Fecha	Valor cuota	Rent. día	Rent. mes	Rent. año
AFP Habitat					
Fondo 0	24/01/25	15.0851	0.0112	0.3310	0.3310
Fondo 1	24/01/25	20.7946	0.2490	0.4511	0.4511
Fondo 2	24/01/25	22.6603	0.0323	0.5176	0.5176
Fondo 3	24/01/25	22.1432	-0.0640	0.9904	0.9904
AFP Integra					
Fondo 0	24/01/25	14.8117	0.0122	0.3196	0.3196
Fondo 1	24/01/25	30.9760	0.3977	0.5430	0.5430
Fondo 2	24/01/25	245.4514	0.0796	0.4260	0.4260
Fondo 3	24/01/25	51.5685	-0.1937	0.8862	0.8862
AFP Prima					
Fondo 0	24/01/25	14.7522	0.0128	0.3283	0.3283
Fondo 1	24/01/25	34.0527	0.1958	0.2102	0.2102
Fondo 2	24/01/25	45.3288	-0.0091	0.6414	0.6414
Fondo 3	24/01/25	45.9527	-0.1153	0.3418	0.3418
AFP Profuturo					
Fondo 0	24/01/25	14.8379	0.0106	0.3230	0.3230
Fondo 1	24/01/25	28.7590	0.0115	0.5765	0.5765
Fondo 2	24/01/25	225.1362	-0.0518	0.2681	0.2681
Fondo 3	24/01/25	51.5201	-0.1477	0.6615	0.6615

Fuente: Economática

BOLSAS EN EL MUNDO

31 de enero del 2025

Bolsas	Índice cierre	Variación porcentual Día	Mes	(*) Acum.
Nueva York (Dow Industrial)	44,544.66	-0.75	4.70	4.70
Nueva York (NASDAQ Composite)	19,627.44	-0.28	1.64	1.64
Nueva York (NASDAQ 100 Stock)	21,478.05	-0.14	2.22	2.22
Nueva York (S&P 500 INDEX)	6,040.53	-0.50	2.70	2.70
México (IPC)	51,209.53	-1.62	3.43	3.43
Caracas (IBC)**	145633.31	4.22	21.99	21.99
Buenos Aires (MERVAL)	2,564,659.00	-1.33	1.22	1.22
Santiago (IPSA)	7,199.59	-0.31	7.30	7.30
Sao Paulo (IBOVESPA)	126,134.94	-0.61	4.86	4.86
SP/BVL PERU GEN	28,984.27	-0.59	0.08	0.08
SP/BVL LIMA 25	37,966.78	-0.97	-1.54	-1.54
Bogotá (COLCAP)	1,521.74	-1.38	10.30	10.30
Euro (STOXX 50 PR)	5,286.87	0.09	7.98	7.98
Londres (FTSE 100 INDEX)	8,673.96	0.31	6.13	6.13
Madrid (IBEX 35 INDEX)	12,368.90	-0.41	6.67	6.67
Frankfurt (DAX INDEX)	21,732.05	0.02	9.16	9.16
París (CAC 40 INDEX)	7,950.17	0.11	7.72	7.72
Milán (FTSE MIB INDEX)	36,471.70	0.10	6.69	6.69
Tokio (NIKKEI 225)	39,572.49	0.15	-0.81	-0.81
Hong Kong (HANG SENG INDEX)	20,225.11	0.00	0.82	0.82
Shangai (SE COMPOSITE)	3,250.60	0.00	-3.02	-3.02

(*) Variación nominal respecto al 31.12.24 (**) El número del índice tiene 13 cifras [illegible] Fuente: Bloomberg

Índice General y Negociación de la BVL

Diciembre 2024 - Enero 2025



Fuente: Economática

ENTREGA DE DERECHOS

31 de enero del 2025

Valor	Derecho	Fecha de acuerdo	Fecha de corte	Fecha de registro	Fecha de entrega
SCCO	US$ 0.70 Efe.	23/01/2025	10/02/2025	11/02/2025	27/02/2025
SCCO	0.0073 Accs. x Acción	23/01/2025	10/02/2025	11/02/2025	27/02/2025
BVLC1	S/ 0.20055564 Efe.	28/01/2025	12/02/2025	14/02/2025	18/02/2025
CAVALIC1	S/ 0.0858802 Efe.	28/01/2025	12/02/2025	14/02/2025	18/02/2025
GBVLAC1	S/ 0.10806529 Efe.	28/01/2025	12/02/2025	14/02/2025	21/02/2025
GBVLBC1	S/ 0.11346855 Efe.	28/01/2025	12/02/2025	14/02/2025	21/02/2025
INTEGRC1	S/ 282.60124239 Efe.	28/01/2025	12/02/2025	14/02/2025	17/02/2025
INTEGRC1	S/ 102.1271671 Efe.	28/01/2025	12/02/2025	14/02/2025	17/02/2025
UNACEMC1	S/ 0.02 Efe.	29/01/2025	13/02/2025	17/02/2025	04/03/2025
ELCOMEI1	S/ 0.01122834 Efe.	30/01/2025	14/02/2025	18/02/2025	28/02/2025

Ver HI = Hechos de Importancia en la pág. web (www.bvl.com.pe). Fuente: Boletín BVL



BAJO LA LUPA

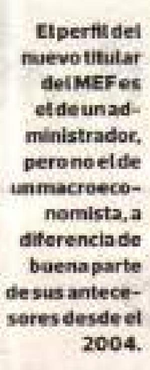
LUIS ALBERTO ARIAS M.
Economista

Cambio en el timón del MEF

José Salardi tendrá que navegar en "oleajes anómalos" como los que hemos tenido al inicio del año. **En abril la presidenta Boluarte tendrá que convocar elecciones y a partir de allí el Congreso podrá prescindir de ella.**



SEPRES



El perfil del nuevo titular del MEF es el de un administrador, pero no el de un macroeconomista, a diferencia de buena parte de sus antecesores desde el 2004.

Días antes de cumplir un año en el cargo, el ministro José Arista fue relevado en el timón del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF). Al igual que la salida de su antecesor Alex Contreras, la salida de Arista no causó sorpresa porque su remoción era solicitada por varios sectores, aunque por diversas razones.

En primer lugar, sectores técnicos como el Consejo Fiscal le cuestionaron no solo el incumplimiento de la regla fiscal por segundo año consecutivo pese a que a inicios de su gestión se había comprometido a cumplirlas y que a mediados de año pasado había modificado las metas del déficit fiscal al alza, sino también el incumplimiento de la regla de gasto, el cual creció más de lo permitido. El Consejo Fiscal, en un reciente comunicado, enfatizó que es la primera ocasión en que se incumple la regla del déficit fiscal por dos años consecutivos y que dicho incumplimiento ha ocurrido en un contexto externo favorable y en ausencia de choques negativos no anticipados.

En segundo lugar, los gobiernos regionales habían solicitado a la presidenta Dina Boluarte la salida de Arista, argumentando falta de atención a sus demandas y necesidades. Ciertamente, el ministro se reunió hace pocos días con la Asamblea Nacional de Gobiernos Regionales (ANGR) habiendo acordado elaborar una agenda de reuniones bilaterales con cada uno de los 25 gobernadores para la atención y agilización de sus proyectos.

En tercer lugar, ciertos sectores empresariales venían cuestionando al ministro el incumplimiento de las metas del déficit fiscal, aunque reconocían sus esfuerzos por haber retomado el crecimiento de la economía. A Arista se le pedía que se opusiera con mayor firmeza a la farra fiscal del Congreso.

Finalmente, en octubre pasado algunos grupos parlamentarios habían buscado censurarlo pidiéndole responder sobre diversos temas, entre los cuales estaba la situación financiera de Petroperú. Dicha moción no prosperó.

Lo cierto es que desde que tomó el mando del MEF, el ministro Arista enfrentaba varias "papas calientes". La primera de ellas era la recuperación del crecimiento económico, su reto era que el rebote, que ya se observara cuando asumió su cargo, se traduzca en una reactivación sostenida; la segunda era la del propio déficit fiscal, cuya causa principal era una caída de ingresos y no tanto un aumento de los gastos, por ello debía asegurar también una conducción eficaz en la Sunat, designando personas idóneas para el cargo; la tercera, la quiebra de Petroperú, un barril sin fondo que succiona dinero de los contribuyentes; y la cuarta el sobreendeudamiento de la Municipalidad de Lima.

Con respecto al crecimiento, Arista logró que el PBI se recuperara y creciera ligeramente por encima del 3%. El MEF y el BCR coinciden que la economía habría crecido 3.2% en el 2024, con un PBI no primario creciendo a tasas superiores al 4% en el segundo semestre.

En cambio, tuvo que sacrificar el déficit fiscal, optando por un aumento significativo de la inversión pública para apuntalar el crecimiento. Respecto a la recaudación, no pudo contener su caída por segundo año consecutivo. Durante su gestión se tuvo tres jefes de la Sunat, algo inusual en dicho organismo.

Durante su permanencia el MEF realizó dos rescates a Petroperú y contribuyó a designar a un directorio con expertos independientes, que luego no pudo sostener. El "forado" de la petrolera estatal fue uno de los factores para el crecimiento del déficit fiscal.

Por último, tuvo una pugna con el alcalde de Lima por frenar el sobre endeudamiento lo que ha logrado a medias. Al inicio de su gestión aprobó un Decreto de Urgencia para detener el sobre endeudamiento, pero luego tuvo que retroceder. Finalmente logró introducir un artículo en la Ley de Endeudamiento elevando los requisitos para que la Municipalidad de Lima continúe emitiendo bonos.

A José Arista lo reemplaza José Salardi, economista de la Universidad Nacional de San Marcos con posgrado en administración, actual director de ProInversión. Tiene como logro haber logrado la adjudicación de 16 proyectos en asociaciones público privadas (APPs) que comprenden una inversión futura de US$ 9,000 millones, el monto más alto de la última década, en donde destaca el Anillo Vial Periférico (US$ 3,396 millones).

> **"Su principal reto será reducir el déficit fiscal, lo que será posible de manera transitoria en el 2025".**

Salardi fue ministro de la Producción por unos pocos meses en el 2020 y ha ocupado otros cargos públicos, pero ninguno en el sector economía y finanzas. Su perfil es el de un administrador, pero no el de un macroeconomista, a diferencia de buena parte de sus antecesores desde el 2004.

Su principal reto será reducir el déficit fiscal, lo que será posible de manera transitoria en el 2025. Esto se debe a que en el primer cuatrimestre de este año el fisco tendrá ingresos extraordinarios por la amnistía tributaria que impulsó Arista y por la regularización del impuesto a la renta principalmente de empresas mineras. Debido a estos ingresos extraordinarios, Salardi debería poder cumplir con la regla fiscal en el 2025, siempre que Petroperú no demande recursos adicionales y siempre que pueda contener las demandas de gasto del Congreso, de los gobiernos regionales y de sus propios colegas en el gabinete. Una buena señal sería sin duda que se comprometa con este cumplimiento al inicio de su gestión.

Por otro lado, Salardi tendrá que navegar en "oleajes anómalos" como los que hemos tenido al inicio del 2025. En abril la presidenta Boluarte tendrá que convocar elecciones y a partir de allí el Congreso podrá prescindir de ella. A partir del segundo semestre la campaña electoral cobrará fuerza y la incertidumbre aumentará.

¿Podrá el nuevo ministro, experto en APPs, contener las demandas de gasto y lidiar con las turbulencias políticas?

POLÍTICA

A EXTORSIONADORES

Alertan que cerca del 80% de transportistas paga cupos para continuar trabajando

Alianza Nacional de Transportistas ha anunciado una nueva paralización de sus labores para el próximo jueves.

JOSEPH ANGELES



Protesta. Se manifestarán nuevamente contra creciente ola de criminalidad.

Uno de los sectores más golpeados por el aumento de la inseguridad ciudadana y la criminalidad organizada es el transporte.

Al respecto, el vicepresidente de la Alianza Nacional de Transportistas, Julio Campos, advirtió que, en la actualidad, cerca del 80 % de transportistas pagan cupos para que puedan seguir trabajando.

En diálogo con RPP, el dirigente aseveró que se ven obligados a destinar parte de sus ganancias a la extorsión; es decir, pagar un "impuesto a la delincuencia".

Paralización

Agregó que tienen previsto la realización de una asamblea con organizaciones sociales, empresariales y gremios de diferentes sectores, a fin de buscar soluciones al gran problema de la inseguridad.

"Lo único que pedimos es en defensa de la vida y derogación de todas estas leyes 'pro crímenes' y que busquemos esta unidad que necesitamos con todos el empresariado, colegios profesionales, barberos, mercados", refirió.

Frente a ello, remarcó que su organismo ha anunciado una nueva paralización de sus labores para el próximo jueves 6, en protesta por la creciente ola de criminalidad en el sector.

EN CORTO

Falta liderazgo. "No hay nada, no hay ninguna política nacional. No hay liderazgo, no hay voluntad política, porque si hubiera una voluntad política en estos instantes, no habría más asesinatos que el año pasado. No hay protección. Seguimos viviendo en una incertidumbre", manifestó Julio Campos.

En otro momento, Campos denunció una falta de preocupación de las autoridades por mejorar esta situación, lo que se ha visto reflejado en el número de víctimas en su sector, producto del sicariato y la extorsión.

"El año pasado cerramos con más de 2,140 asesinatos. Cerramos al 31 de enero con más de 180 asesinatos. ¿Cuántas víctimas más?, ¿Cuántos hermanos trabajadores (muertos) espera este Gobierno para hacer algo por nuestro país? No hay voluntad política, no hay liderazgo", cuestionó.

Más info en gestion.pe

PUERTAS

PLAN DE CONTROL

Despliegan FF.AA. en Trujillo

• Las Fuerzas Armadas han sido desplegadas en Trujillo como parte de un 'plan de control territorial' ordenado por el Gobierno para combatir al crimen organizado y la delincuencia. El ministro de Defensa, Walter Astudillo, llegó el sábado a la zona para supervisar el despliegue en apoyo a la PNP.



AL PODER JUDICIAL

Prófugo Silva pide anular orden de captura

• El prófugo exministro de Transportes, Juan Silva, presentó un nuevo pedido al Poder Judicial para que se anulen las órdenes de ubicación y captura que se dictaron en su contra a raíz del caso Puente Tarata III. El recurso fue presentado ante el despacho del juez supremo Juan Carlos Checkley.

PROPONEN TOPE

Pensiones y remuneraciones simultáneas

• El congresista Héctor Valer apunta a modificar el artículo 2 de la Ley N° 31473 a fin de que se respete el monto máximo para la recepción simultánea de remuneración y pensión estatal. A través de un proyecto, propone un tope máximo de 6 unidades de ingreso en el sector público: no más de S/15,600 deberán ganar los congresistas con pensión y remuneración simultánea.

MUNDO

CONTRA ARANCELES DE TRUMP

Canadá presentará reclamo ante la OMC

(AFP) Canadá presentará un reclamo ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) contra los aranceles aduaneros del 25% que le impuso Estados Unidos, afirmó ayer una fuente del Gobierno canadiense.



Sostuvo que sin superávit, Canadá dejaría de existir como un país viable.

"El Gobierno canadiense claramente considera que esos aranceles aduaneros constituyen una violación a los compromisos comerciales de Estados Unidos" en el marco de la OMC y el tratado comercial T-MEC, dijo la fuente en condición de anonimato, precisando que Canadá también presentará un recurso en el marco de ese acuerdo que incluye a México.

Trump criticó a través de Truth Social el superávit comercial de dicho país con Estados Unidos: "No necesitamos nada de lo que tienen. Tenemos energía ilimitada, deberíamos fabricar nuestros propios autos y tenemos más madera de la que jamás podríamos usar", sostuvo. A pesar de su afirmación de que Estados Unidos no necesita a Canadá, un cuarto del petróleo que consume el país por día es de su aliado del norte.

BREVES

ACLARAR DUDAS

Panamá propone equipos "técnicos" sobre su canal

• (AFP) El presidente panameño, José Raúl Mulino, propuso al jefe de la diplomacia estadounidense, Marco Rubio, que equipos técnicos esclarezcan las dudas sobre la supuesta presencia china en el canal de Panamá.

"Hemos abierto la posibilidad de que nuestros equipos técnicos" aclaren "lo que tenga que aclararse", afirmó Mulino tras reunirse con Rubio.

EN REUNIÓN

Rubio exige a Mulino "cambios inmediatos"

• (EFE) Marco Rubio exigió al presidente panameño, José Raúl Mulino, durante la reunión que sostuvieron "cambios inmediatos" para contrarrestar la supuesta influencia china en el Canal de Panamá. "Dejó en claro que este 'statu quo' es inaceptable y que, a falta de cambios inmediatos, Estados Unidos tendría que tomar las medidas necesarias para proteger sus derechos bajo el Tratado", según un comunicado.

HISTORIAS EMPRESARIALES





DESDE LIMA NORTE A TODA LA CAPITAL

La ruta de Michel Vega: de vender azúcar a crear un holding mayorista



Presentamos el camino del Grupo Vega, los hitos clave que lo impulsaron y cómo logró consolidarse como un holding peruano con operaciones en múltiples sectores.



Actualidad. Vega cuenta con más de 60 locales en Lima y planeaba su expansión fuera de la capital, además de abrir una planta embotelladora.

EDGAR VELITO
edgar.velito@diariogestion.com.pe

El boom de los supermercados en Perú ocurrió durante la década de 1990. En Lima Norte, este fenómeno comenzó en 1997 con la llegada de Metro a Independencia. Sin embargo, en esta zona, la demanda principal no estaba en las compras por menor, sino por volúmenes. ¿La razón? Lima Norte concentra la mayor cantidad de bodegas del país, convirtiéndose en un mercado ideal para el segmento mayorista.

Michel Vega identificó esta oportunidad y, en 1996, fundó Corporación Vega, una empresa que ha crecido hasta convertirse en un referente en el sector de supermercados mayoristas y minoristas.

El empresario comenzó su camino en la década de 1980, cuando aún era muy joven. Vivía en Comas y provenía de una familia humilde; sus padres, originarios de Áncash, habían migrado a la capital en busca de un mejor futuro. Durante sus vacaciones escolares de verano, trabajaba para sustentar su hogar.

Al terminar la escuela, Michel decidió emprender comprando un saco de azúcar para venderlo en una esquina del "Mercado Año Nuevo" de Comas. Su negocio fue un éxito inmediato.

El buen desempeño lo motivó a diversificar. Al azúcar le sumó la venta de sal, arroz y otros productos. Este fue solo el inicio de su crecimiento, y dejó atrás las carretillas y el triciclo para abrir su primera tienda de abarrotes. En 1992, junto con su esposa Rosario Torrejón, adquirió un local de 408 metros cuadrados en el Mercado Año Nuevo, donde estableció la emblemática "Comercial Vega".

Corporación Vega conquistó Lima Norte

En 1996, decidió abrir una segunda tienda en la avenida Belaúnde, en el mismo distrito. Allí, los clientes –relata Vega– venían de diferentes partes, por eso abrían desde las ocho de la mañana hasta las 10 de la noche. Desde ese momento, dejaron de ser solo comerciantes. El 15 de agosto de ese mismo año nace su primera empresa: Corporación Vega.

"Los supermercados llegaron a Lima Norte recién en 1997, con la apertura de Metro en Independencia. Sin embargo, las personas no acudían allí para realizar compras al por mayor. Ante esta oportunidad, Vega identificó un vacío en el mercado y logró posicionarse como líder en el sector retail en Lima Norte", dijo José Manuel Carrasco, historiador empresarial de la Universidad del Pacífico (UP), a **Gestión**.

A inicios de la década del 2000, inicia su expansión con formatos de tienda market y mayorista hacia otros distritos de Lima: Ate, San Juan de Lurigancho, Cercado de Lima, Chorrillos, Villa El Salvador, entre otros.

En dicho período incursiona en el sector de logística, al crear Grupo Vega Distribución, empresa que se encarga de la logística de productos de grandes de marcas como Procter & Gamble, Nestlé y Molitalia. Actualmente, cuenta con tres centros de distribución: uno en Trapiche (Comas), otro en el Lima Centro y el tercero, en San Juan de Lurigancho.

Más allá del retail

Con el tiempo, la diversificación de sus actividades llevó al desarrollo de nuevas líneas de negocio más allá del retail, originalmente gestionado por Corporación Vega. Al incursionar en sectores como transporte, construcción e hidrocarburos, la compañía evolucionó hacia un grupo empresarial consolidado que hoy se conoce como Grupo Vega.

En el 2004, crea Intervega, una empresa dedicada a la distribución de productos de consumo masivo que abastece tanto a la unidad de distribución como a las tiendas mayoristas del grupo. Asimismo, atiende al segmento de mantenimiento mecánico para camiones, camionetas, semirremolques y maquinaria pesada.

Posteriormente, en el 2009, el grupo amplió aún más su portafolio con la creación de Inmoveg Perú, una empresa especializada en el sector construcción diseñada para atender las crecientes necesidades de las empresas del grupo.

Además, fortaleció su estructura empresarial con VM Vega Management, dedicada a la gestión administrativa; y con Inco Brands, enfocada en brindar soporte estratégico y comercial a las empresas comercializadoras de este holding empresarial.